س. ايفيلين توماس

كيف تعلم نفسك الاقتصاد؟

ترجمة

محمد عبدالباري

تقديم ومراجعة

د.رضا عبد العزيز

الكتاب: كيف تعلم نفسك الاقتصاد؟

الكاتب: س. ايفيلين توماس

ترجمة: مُحَمَّد عبدالباري

تقديم ومراجعة: د.رضا عبد العزيز

الطبعة: ٢٠٢١

الطبعة الأولى صدرت عام١٩٥٦

الناشر: وكالة الصحافة العربية (ناشرون)

٥ ش عبد المنعم سالم – الوحدة العربية – مدكور- الهرم – الجيزة

جمهورية مصر العربية

هاتف : ٣٥٨٢٥٢٩٣ _ ٣٥٨٦٧٥٧٦ _ ٣٥٨٦٧٥٧٥

فاكس : ٣٥٨٧٨٣٧٣

APA

http://www. bookapa.com **E-mail: info@bookapa.com**

دار الكتب المصرية

فهرسة أثناء النشر

توماس، س. ايفيلين

كيف تعلم نفسك الاقتصاد؟/ س. ايفيلين توماس, ترجمة: مُحَمَّد عبدالباري،

تقديم ومراجعة: رضا عبد العزيز – الجيزة – وكالة الصحافة العربية.

٢١١ ص، ١٨*٢١ سم.

الترقيم الدولى: ٩ – ٠٠٧ – ٩٩١ – ٩٧٧– ٩٧٨

أ – العنوان رقم الإيداع : ١٧٨٣٠ / ٢٠٢٠

كيف تعلم نفسك الاقتصاد؟

وكالة الصحافة العربية
«ناشرون»

مقدمة

الدكتور س. ايفلين توماس (S. Evelin Thomas) من علماء الاقتصاد المبرزين، حقق شهرة كبيرة في الأوساط العلمية والعملية بالميدان الاقتصادي، خصوصا خلال الثلث الأوسط من القرن العشرين، وقد نال تلك المكانة عن جدارة واستحقاق بما حصل عليه من عديد الدرجات العلمية وبما ألف من كتب.

وقد تخرج في جامعة لندن عام ١٩١٨ بعد حصوله على البكالوريوس في العلوم الاقتصادية، وفي عام ١٩٢٦ نال من نفس الجامعة درجة الدكتوراة في فلسفة الاقتصاد، ذلك غير حصوله على الزمالة في أكثر من هيئة علمية. وهو حاصل على عدة جوائز من مؤسسات اقتصادية.

وكان محررو المجلات العلمية والمتخصصين في الاقتصاد والمحاسبة يتلقون مؤلفاته بالتقدير والاهتمام، منذ أن أصدر أول كتبه "التجارة.. نظريا وتطبيقيا" وعلى سبيل المثال بعض ما جاء عن هذا الكتاب المترجم بمجلة التربية المالية، وهي مجلة إنجليزية متخصصة، كتب محررها مقالا عن كتاب " كيف تعلم نفسك الاقتصاد؟ " فور صدوره ومما جاء فيه: "في هذه الأيام يكثر الحديث عن الإنتاج والنقود والضرائب والتجارة الدولية. وكان لابد من كتاب جدير بالقراءة كهذا الكتاب. فقد بسط فيه الدكتور توماس مبادئ علم الاقتصاد السياسي وأساسياته بكيفية جعلتها قريبة

المنال لرجل الشارع. ذلك أن المؤلف لم يذكر قط أي حقيقة اقتصادية بغير أن يضرب لها مثلا ملائما كل الملائمة".

هذا وقد صدرت الطبعة الأولى من هذا الكتاب في لندن ١٩٣٩، وصدر منه حتى رحيل كاتبه في ١٩٦٠ واحد وعشرين طبعة أي بمعدل طبعة جديدة كل سنة. وقال المؤلف في تقديمه لها عن سبب تأليفه الكتاب " كثيراً ما يساء فهم طبيعة علم الاقتصاد، وكثيراً ما تكون النظرة إليه نظرة تشوبها الحيرة وتعوزها الثقة، ومن ثم يُنتقص قدره بصورة تدعو للأسف. فهو يتهم بالغموض من جهة ويوصف بالسطحية من جهة أخرى، ويقول منتقدوه بوجه عام أنه أخفق في وضع حلول ذات قيمة عملية في معالجة ما يجد من مشاكل عالمية عاجلة".

ومع أن الكتاب الصغير الذي يتناول موضوعاً كبيراً يتحاشى الخوض في الكثير من التفصيلات إلا أن عرض هذا الموجز للخطوط العريضة في علم الاقتصاد، يساعد على إبراز أهمية هذا العلم في عالمنا الحديث، فيبعث على الاهتمام به ويقويه. وهذا الاهتمام بدوره يؤدي إلى تقدير الاقتصاد كعلم تقديره الذي يستحقه. وهذا الكتاب رغم صغر حجمه إلا أنه جمع كثيرا من الموضوعات الاقتصادية وعرضها عرضا يتسم بالسهولة والبساطة ،حتى ليعتبر مرشدا للقارىء خصوصا المبتدىء أو غير المتخصص يصحبه في رفق إلى دراسة كثير من المسائل الاقتصادية ويساعده على فهمها، وقد أخذ المترجم مُحَّد عبد الباري ، على عاتقه نقل هذا الكتاب إلى اللغة العربية، وصدرت طبعته الأولى منذ أكثر من ستين عاما، ولاقت نجاحا كبيرا، بحيث نفدت نسخها فأعيدت طباعة الترجمة

مرارا، تماما كما حدث مع نسخته الأصلية باللغة الإنجليزية.

والاقتصاد هو أحد العلوم الاجتماعية التي تهتم بتحليل ووصف عمليات الانتاج، والتوزيع والاستهلاك للثروة. وفي القرن التاسع عشر كان عِلم الاقتصاد عبارة عن هواية لبعض الأكاديميين. حيث كتب الاقتصاديون في ذلك الوقت عن سياسات الاقتصاد لكنها لم تشرع كقوانين أو اخذت بنظر الأعتبار في إتخاذ القرارات. ولم يستطع احد أن يقدم تعريفاً محدداً لعلم الإقتصاد، حيث عَرفه الإقتصادي الانجليزي الفريد مارشال من القرن التاسع عشر علم الاقتصاد على أنهُ " دراسة البشر لأعمال الحياة الطبيعية. حيث يفحص الجزء المتعلق بالعمل الفردي او الجماعي الذي يرتبط بالمكسب وذلك باستخدام المستلزمات المادية".

وفي القرن العشرين عَرف ليونيل روبينز الاقتصاد على انهُ "العلم الذي يدرس سلوك الانسان الممنوح والوسائل النادرة التي لها استخدامات اخرى" أي أن علم الاقتصاد بنظر روبنز هو التوفير. لكن هذا التعريف لا يشمل جميع مناحي الاقتصاد كالناتج المحلي أو مستوى الاسعار. لكن هناك تعريف شديد البساطة وأيضا شديد الإلغاز اقترحه الكندي جاكوب فينر وهو "علم الاقتصاد هو ما يقوم به الاقتصاديون".

أما الدكتور س. ايفلين توماس فهو كاقتصادي يقدم تعريفا خاصا به للاقتصاد، ويبدأ شرحه لهذا التعريف بالتفرقة بين النشاط الاقتصادي والنظام الاقتصادي، فما يرتبط بتحصيل أسباب العيش عن طريق إنتاج سلع وخدمات للجماعة، هو ما يعرف باسم "النشاط الاقتصادي" ومجموع

أوجه النشاط الذي يقوم به الأعضاء الأفراد في المجتمع في تناسق ودون توجيه من سلطة هو ما يسمى "النظام الاقتصادي"، أما علم الاقتصاد وفقا لتعريف المؤلف فهو العلم الذي يقوم بدراسة الإنسان في نطاق عمله وسعيه للحصول على أسباب عيشه، وهو يبحث في الفروع المختلفة للنظام الاقتصادي ليبين كيف تعمل هذه الفروع متآلفة وكيف يتكون منها جهاز متناسق. وهو يعتمد في هذه الدراسة على الوقائع التي تنتظم الحياة اليومية في دنيا الأعمال. ومن ثم نجد مهمة الاقتصادي هي وصف هذه الوقائع في ترتيبها الصحيح، ومدلولها الصادق لكي يوضح كيف يعمل هذا النظام الذي نعمل ونعيش فيه". ووفقا لهذا التعريف يتضح أن دراسة الاقتصاد أداة شديدة النفع في معالجة مشاكل الحياة الحديثة، فهي تبين لنا النتائج التي تترتب على سلوكنا فيما يخص تدبير الجانب المادي من حياتنا، وهي بذلك تعيننا على مواجهة مشكلة الاختيار بين الأوضاع البديلة بما تيسره لنا من معرفة النتائج المتوقعة لمختلف أوجه السلوك، مما يجعل قراراتنا أقرب إلى الصواب، ويجنبنا الكثير من الخطأ عند تدبير أمورنا الاقتصادية.

ويستمر الكتاب في شرح المفاهيم الاقتصادية بمثل هذه البساطة العميقة، وهذا الإيجاز الوافي، فيعرف المنفعة بأنها تعبر عن العلاقة بين المستهلك والسلعة، وتختلف المنفعة في المعنى الاقتصادي عنها في المعنى العادي الذي يربط منفعة الشيء بمقدار ما يحققه من خير. فالغازات السامة مثلا ليست مفيدة بل على العكس تلحق أبلغ الضرر بالجنس البشري، ومع ذلك فلها منفعة من وجهة النظر الاقتصادية إذ يمكن أن

تستخدمها قوة محاربة في الهجوم على عدوها والقضاء عليه. أما الانتاج فهو كل أوجه النشاط ترمي إلى تلبية رغبات الإنسان وتحقيق حاجاته، وهو يمد المجتمع بسلع الاستهلاك التي تشبع الحاجات مباشرة كالخبز واللبن واللحم، ومختلف الخدمات الشخصية كالخدمة الطبية أو بسلع الإنتاج التي تشبع الحاجات عن طريق غير مباشر كالآلات والعدد أو الخدمات التجارية كالتأمين وما إلى ذلك.

ويتواصل شرحه المبسط لمفردات علم الاقتصاد من عرض وطلب وسوق وتكلفة وإغراق واحتكار، وبالرغم من كونها مصطلحات علمية متخصصة، إلا أنها يحولها إلى حكايات بسيطة فيسهل على القارىء العام تلقيها وفهمها، هكذا يعرف النقود مثلا بأنها " الوسيلة التي نستعين بها في استبدال ما لدينا من سلع وخدمات بالسلع والخدمات التي تلزمنا لإشباع الحاجات، والنقود التي ندفعها لصاحب المتجر أو لصاحب السينما تمكنه من أن يستبدل بها أشياء يحتاج إليها. فالنقود في الواقع هي كل شيء يشيع استعماله وقبوله كوسيلة للتبادل في المجتمع الإنساني". وليست فقط مجرد تلك العملة المعدنية أو الورقية، ثم يذكر وظيفتين للنقود هما: الأولى القيام بدور الوساطة في تبادل مختلف السلع. والثانية استخدامها أساسا للمحاسبة باعتبارها الوحدة التي تقاس بها المبادلات في ميدان الأعمال. كما أن وحدة النقد وهي العملة المقررة كوحدة للنظام النقدي في أي بلد، تؤدي وظيفتين أخريين: الأولى أن تكون رصيدا للقيمة، بمعنى أنه يمكن وضعها والاحتفاظ بها في جانب دون أن تفقد شيئا من قيمتها حتى وقت استخدامها واسطة للتبادل، و الثانية أن تكون وحدة للمدفوعات الآجلة،

وهذه الوظيفة تشبه الوظيفة الأولى من حيث أنه يجب في النقود أن تحتفظ بقيمتها على مدى الأيام وإلا مانت القروض والمدفوعات الآجلة أشبه بالمقامرة.

ويستمر في بحث الكيان الاقتصادي لمجتمع رأسمالي يقوم على أساس المشروعات الخاصة ينظم بنفسه إلى حد كبير بتأثير قوة المنافسة والمصلحة الخاصة. لكنه لا يغفل الحديث عن دور الدولة، فهناك خدمات لا يمكن أن تقوم بها المشروعات الخاصة كما ينبغي، ولكنها ضرورية تحقق مصلحة جوهرية للجماعة، كالتربية بالمجان في المراحل الأولى وإنشاء وصيانة المتاحف وقاعات العرض وإقامة وتشجيع ومنح المساعدات المالية أو الإعانات للمؤسسات التي تهدف إلى النفع العام. وتقوم الدولة كذلك، عن طريق السلطات المحلية عادة، بإنشاء ساحات رياضية وحمامات عامة ومتنزهات وقاعات للمحاضرات، كما تقوم بدراسات وبحوث علمية للاستعانة بها في أغراض الدفاع، وتعمل على تهيئة وسائل تحسين المحاصيل الزراعية وأعمال الغابات وتربية السلالات الممتازة وغير ذلك.

وتضطلع الدولة إلى جانب ما تقدم بمسئولية على جانب كبير من الأهمية، وتتمثل هذه المسئولية في رعاية شئون الأفراد إذا أصيبوا بما يقعدهم بصفة مؤقتة أو مستمرة، فتقوم في هذا السبيل بإعانة المرضى الفقراء والمعوزين حتى ترفع المستوى الصحي والأدبي للجماعة، كما تكفل عونها لأولئك الذين يقعدهم نقص طبيعي أو طارئ عن ممارسة وظيفتهم في المجتمع أو قيامهم بأعباء الحياة.

ويلاحظ أن ذلك نهج رأسمالي ورؤيته لدور الدولة مرتبطة به، ولا ننسى أن الطبعة الأولى للكتاب صدرت في ١٩٣٩، في عز ازدهار وانتشار المدرسة الكينزية، فخلال فترة الكساد الكبير في الثلاثينيات من القرن الماضي لم تستطع النظريات الاقتصادية في ذلك الوقت ان تفسر أسباب التدهور الشديد للاقتصاد العالمي أوأن تجد حلاً للنهوض بالإنتاج و التشغيل. وجاء جون مينارد كينز ليقود ثورة فكرية في الاقتصاد قلبت الفكر السائدة في ذلك الوقت عن السوق الحر وحقيقة توفيره للوظائف والأشغال. حيث كان الفكر السائد في السوق الحر في ذلك الوقت يقضي أن أي شخص يريد الحصول على عمل يمكنه الحصول عليه لكن يجب أن يكون مرناً بالأجور ويقبل بأي أجر يفرض عليه.

وتعتمد نظرية كينز بالأساس على التأكيد على الطلب الكلي الذي يتمثل بإنفاقات الأفراد، الأعمال التجارية, والحكومة والتي تعتبرها النظرية المحرك الأساسي للاقتصاد. وأكد كينز على إن الأسواق الحرة ليس لديها الإلية المستقرة لتوفير الأشغال. الاقتصاديون الكينزيون كما يسمون يفوضون تدخل الحكومة في السياسات ألعامه لتوفير الأشغال واستقرار الأسعار. وهذا ما ألمح إليه الكتاب دون أن يشير إلى كينز ومدرسته.

د.رضا عبد العزيز

الفصل الأول

علم الاقتصاد

عندما نتصور أو نتأمل نشاط الرجال والنساء في ساعة من ساعات الصباح ليوم من أيام العمل نرى غالبيتهم تنصرف إلى أعمال مختلفة وتنهمك في مشاغل كثيرة متنوعة. ولو أمكن التقاط صورة "فوتوغرافية" لتلك الأعمال والمشاغل لرأينا عمال الحوانيت وآخرين في المصانع وغيرهم في الحقول والمكاتب أو السكك الحديدية أو الطرق أو السفن أو المناجم البعيدة الغور.

ونرى إلى ذلك المدرسين يعملون في مدارسهم ومعاهدهم والأطباء في عياداتهم ورجال الأعمال في مكاتبهم ورجال المصارف في أماكن عملهم وأصحاب الحوانيت يترقبون عملاءهم أو يشغلون بتلبية مطالبهم والموظفين الحكوميين يزاولون شتى الأعمال الحكومية التي وكل إليهم بها.

وبقليل من التأمل يبدو أن نشاط جميع هؤلاء على اختلافهم واختلاف أعمالهم يشترك في أمرين: أولهما أنهم جميعاً يهدفون من وراء أعمالهم إلى تحصيل أسباب عيشهم، فما يكسبونه مقابل ما يبذلون من نشاط وجهد يمكنهم من تحقيق حاجاتهم الضرورية من طعام وكساء ومسكن، وقد يفيض عن الحاجات الضرورية لهم فيستخدمونه للترفيه والترف، أو يدخرون جانباً منه ليوم آخر يجدون فيه الحاجة إلى استخدامه.

وثانيهما أنهم في الوقت الذي يعملون فيه لتحصيل عيشهم يساهمون في إنتاج سلع أو تقديم خدمات يحتاج إليها غيرهم من أعضاء المجتمع.

النظام الاقتصادي:

هذا النظام المشترك الذي يدور حول تحصيل أسباب العيش عن طريق إنتاج سلع وخدمات للجماعة، هو ما يعرف باسم "النشاط الاقتصادي" ومجموع أوجه النشاط الذي تقوم به الأعضاء المختلفة في الجماعة أو الأفراد الذين يتكون منهم المجتمع في تناسق ودون توجيه من سلطة هو ما يسمى "النظام الاقتصادي"

ويرتبط هذا النظام بحياتنا ارتباطاً وثيقاً بل إنه يمتزج بها إلى حد يدعونا إلى الاعتقاد بأنه أمر طبيعي لا يحتاج إلى التفكير، ولكن إذا اضطرب هذا النظام لسبب ما كأن نطلب الفحم فلا نجده بسبب إضراب أو قيام حرب، أو يصعب علينا الحصول على الطعام لهذا السبب أو لغيره، فإننا عندئذ نحس بالجانب الاقتصادي من حياتنا ونشعر بضرورة التفكير فيه. ونعجب لهذا النظام الذي نعمل ونعيش في نطاقه، ونتساءل لماذا لا تسير الأمور على ما ينبغي، ولماذا نضار من أحوال لا يد لنا في قيامها كما يبدو لنا. ومن ثم يتضح أن المعلومات الاقتصادية تساعدنا على فهم الموقف، ونعرف أننا جزء من تنظيم اقتصادي معقد تمام التعقيد.

وعلى الرغم من أهمية النظام الاقتصادي وأثره البالغ في حياتنا اليومية فإن الذين يهتمون بمعرفة أي شيء عنه قليلون، مع أن علم الاقتصاد يلقي الضوء على الحياة المادية للإنسان ولا تقل أهمية الإلمام بقدر منه عن أهمية

فهم القواعد الأساسية في الصحة بل في الدين.

إن على العقلاء من الرجال والنساء أن يدركوا وضعهم في مجرى أمور الحياة وأن يعرفوا لماذا نسعى لتحصيل أسباب العيش ولماذا يختار كل منا مهنة خاصة يقبل عليها بذاتها، وكيف ننظم ما نكسب أو نحصل عليه من دخول، وما النظام الذي نخضع له في شراء ما نحتاج إليه من سلع، وكيف تصل السلع إلى المستهلكين منا سواء أكانت من الإنتاج الخارجي أو من الإنتاج المحلى، وما الأسس التي تتحدد عليها أسعار السلع التي ندفعها مقابل الحصول عليها، فإن هذه الأمور كلها من موضوع علم الاقتصاد.

مشكلة الاختيار:

يعرف علم الاقتصاد في إيجاز بأنه دراسة الإنسان في نطاق عمله وسعيه للحصول على أسباب عيشه، فهو يبحث الفروع المختلفة للنظام الاقتصادي ليبين كيف تعمل هذه الفروع متآلفة وكيف يتكون منها جهاز متناسق. وهو يعتمد في هذه الدراسة على الوقائع التي تنتظم الحياة اليومية في دنيا الأعمال. ومن ثم نجد مهمة الاقتصادي هي وصف هذه الوقائع في ترتيبها الصحيح، ومدلولها الصادق لكي يوضح كيف يعمل هذا النظام الذي نعمل ونعيش فيه.

ولو كانت حاجاتنا كلها تتحقق دون جهد يبذل، أو كان في مقدورنا الحصول على الطعام والملبس والمسكن دون أن نقدم عملا نكسب من ورائه ما ندفعه، أو ندفع بعضه مقابل الحصول على هذه الأشياء، لو كان ذلك كذلك ما قامت ضرورة البحث الاقتصادي وما كانت هناك حاجة

إليه. لكن الواقع أن الكثيرين منا ليسوا هم الذين ساعدهم الحظ فنالوا هذه الأشياء دون بذل جهد، بل أكثرنا يشعر بأن الواجب عليه أن يعمل لكي يحصل على "واسطة" لشراء هذه الأشياء، هذا إلى أن ما نكسب لا يمكن الكثيرين من الحصول على جميع ما يريدون لأن موارد غالبيتنا محدودة. فنحن ننال جزاء عملنا مقداراً محدوداً من النقود، ومن الطبيعي إذن أن نجتهد ونحن ننفق ما تجمع لدينا منها بحيث نظفر بأقصى ما يرضينا من هذا الإنفاق، فمنها نشتري الطعام والملابس وندفع أجرة المسكن والضرائب وأقساط التأمين، ومنها ندفع نفقات أسفارنا وأيام راحتنا. وهكذا نجد الكثير من المطالب التي تقتضي نفقات قلما يكفي ما نكسب لتحقيقها، ومن ثم كان أكثرنا ملزما لسوء الحظ بالتخلي عن كثير مما يريد، فقد يستغنى عن أيام الراحة ليشتري معطفا للشتاء، وقد ينصرف عن بعض أنواع الترف ليتمكن من امتلاك منزل، وقد يضغط نفقات ملابسه ليتمكن من شراء سيارة.

وتحت وطأة هذه الظروف تجدنا نقارن دائما بين درجات حاجاتنا لمختلف الأشياء وننظر هل ننفق نقودنا في هذا الوجه أو ذاك من وجوه الإنفاق. هل ننفق الجنيه الذي نملكه في شراء قبعة أو في شراء صورة جديدة أو في شراء شيء أخر. هذا علاوة على أن الوقت كذلك محدود فليس لدينا منه ما يكفى لإنجاز كل ما علينا إنجازه، ومن ثم يجب أن نخصص جانبا منه للعمل وآخر للأكل وآخر للنوم وآخر للراحة. وطبيعي أن ما نخصصه من الوقت لغرض من الأغراض لا يمكن أن يكون لغرض آخر معه لأنه لا يتسع إلا للغرض الأول الذي اختص به.

تدبير الموارد:

لقد أوجز الاقتصاديون الحديث عن هذا الوضع فقالوا: إن الإنسان يواجه دائما مشكلة الاختيار، فهو دائما يدبر ويقتصد في هذه الناحية أو تلك سواء في ذلك ما يكون في الشئون المنزلية أو في دائرة عمله.

ولو كان لدينا من الوقت ومن الموارد ما نريد، لما قامت دواعي الاقتصاد ولما نشأت مشكلة الاختيار، بل لما كانت هناك مشاكل اقتصادية. ولكن الواقع غير هذا، فنحن نواجه مشكلة الوقت المحدود والمارد المحدودة أمام المطالب الكثيرة التي لا تقف عند حد.

ونظرا لأن هناك عدة أوجه لاستخدام ما يتاح لنا من الوقت ومن الموارد، فإننا نواجه دائما مفضالات اقتصادية فندير في رؤوسنا باستمرار السؤال عن كيفية تدبير مواردنا ووقتنا بحيث نحقق بها من حاجاتنا أقصى ما يمكن تحقيقه. وكل الناس تقريبا يواجهون هذه المشكلة، سواء منهم من كان في مثل موقف "روبنسون كروزو" حين كان في جزيرة منعزلة ليس لديه من الطعام إلا كمية محدودة وليس لديه من الأدوات إلا القليل، أو مدير منشأة حديثة ضخمة، أو مشرفا على إدارة سكك حديدية كبيرة. إن الطبيب والمحامي ورجل الأعمال وصاحب المصنع والكاتب والمستهلك مضطرون جميعا إلى اختيار أمر من عدة أمور، فالطبيب الناشئ يقارن بين مزاولة مهنة الطب دون تخصص في فرع معين وبين إنفاق مزيد من النقود في سبيل التخصص في فرع من فروع الطب. وأصحاب المصانع يفاضلون بين ضروب الإنتاج المختلفة ثم يقسمون ما لديهم من مال بين الآلات والمواد الخام وأجور العمال وسائر أدوات الإنتاج بحيث يحقق لهم التوزيع

أقصى ربح مقابل ما ينفقون في كل وجه. والمستهلكون يختارون ما ينفقون فيه نقودهم بحيث يحققون أقصى درجة ممكنة من إشباع حاجاتهم: فهل ينفق المستهلك نقوده في شراء السمك أو الخبز أو اللحم أو البطاطس أو ينفقها في شراء معطف جديد؟ ولا تقتصر مسألة الاختيار على النوع بل تتعداه إلى الكمية كذلك.

هذه الذي يريده المنتجون والمستهلكون في رؤوسهم لتقرير ما يختارون أمر يتكرر دائما إلى حد صار عادة تمارس دون شعور. ومع ذلك فإن هذه القرارات هي التي تبين طبيعة النشاط الاقتصادي ومداه، فاختيار واحد من عدة أمور يمكن أن يكون أحدها بدلا منه هو أساس النظام الاقتصادي.

نظام المنشآت الخاصة:

يقوم بنائنا الاقتصادي على أساس نظام المشروعات الخاصة، وهو نظام يتضمن أمرين: الأول أن جميع أنواع الملكية قابلة لأن تكون خاصة، والثاني أن الناس أحرار من الناحية الاقتصادية، بمعنى أن لهم مطلق الحرية في استخدام أوقاتهم ومواردهم كما يشاؤون مع مراعاة الحدود التي وضعها القانون، ففي إنجلترا مثلا يتمتع الناس بحقوق الملكية الخاصة[1] على طرق

([1])قد يكون من المناسب ذكر ما أتى به الدستور المصري المعلن في ١٦ يناير ١٩٥٦.

= مادة ٨– النشاط الاقتصادي الخاص حر، على ألا يضر بمصلحة المجتمع أو يخل بأمن الناس أو يعتدي على حريتهم أو كرامتهم.. مادة ٩– يستخدم رأس المال في خدمة الاقتصاد القومي. . ولا يجوز أن يتعارض في طرق استخدامه مع الخير العام للشعب.

مادة ١٠– يكفل القانون التوافق بين النشاط الاقتصادي العام والنشاط الاقتصادي الخاص. تحقيقا للأهداف الاقتصادية. ورخاء الشعب

(المترجم)

شتى ومقادير متفاوتة، فبعضهم يملك منزلا وبعضهم يملك منزلا وسيارة وآخرون- وهو قلة محظوظة- يملكون منازل وسيارات ويخوتا. ويملك غيرهم مصانع وآلات ومطاحن وضياعا. وفي كل أنواع الملكية الخاصة تقوم الدولة بحماية حق الملكية بمعنى أن للفرد أن يتصرف فيما يملك تحت حماية القانون. ولن تتعرض ملكية ما إلى الاعتداء دون أن يلجأ صاحبها إلى سلطة القانون لتساعده في الحصول على تعويض مناسب وهذا النظام لا يمنع الدولة من تملك المناجم وخطوط النقل الجوية والبرية ومحطات توليد القوى والمصانع وما إلى ذلك، لكي تديرها على الوجه الذي يحقق الصالح العام للجماعة.

فمعنى الحرية الاقتصادية أن يكون الفرد حر التصرف في ملكيته ووقته ونشاطه، ولكن من الواضح أن لابد في كل جماعة متمدينة من بعض قيود على هذه الحرية يخضع لها الفرد ويمارس حقه في دائرتها. وهذه القيود تتضمنها القوانين واللوائحالتي تضعها السلطات المختصة لمنع الأضرار التي تلحق بالجماعة بسبب إساءة استعمال حق الحرية الاقتصادية ولتجنب النظام الاجتماعي ما ينتج عن إساءة استعمال هذا الحق من صعوبات. فإنه إذا كان لمالك الأرض مثلا مطلق الحرية دون قيد فقد يسئ فينشئ حظيرة للماشي في شارع من الشوارع الهامة كشارع ريجنت في لندن أو مدينة نجاه دار البرلمان الإنجليزي. وإذا كان لصاحب المصنع مطلق الحرية فقد يسئ استخدام هذه الحرية فيرغم عمالة على العمل ١٨ ساعة بمكان لا تتوافر فيه الشروط الصحية أو وسائل الحماية من أخطار الآلات، وقد يعمد البقال- إذا لم تقيد حريته- إلى بيع أطعمة فاسدة أو سامة. ولهذا،

ولتحاشي وقوع أمثال هذه الاحتمالات تضع السلطة العامة بعض القيود على حرية الأفراد لتحمي المجتمع من إساءة استعمال هذه الحرية.

والقاعدة العامة في هذا النظام هي حرية كل فرد في اختيار وسيلة تحصيل عيشه، فهو حر في البيع والشراء يتصرف فيهما كما يريد، وهو حر في استخدام مصنعه وآلاته لإنتاج ما يريد، ولكنه في كل ذلك مقيد بالقيود التي تفرضها الدولة لحماية المجتمع ورعاية الصالح العام. فإذا أراد شخص أن يقيم مصنعا فإنه يتحتم أن توافق السلطات المحلية مقدما على التصميم الذي أعده لبناء هذا المصنع، وإذا أراد أن يشتغل ببيع اللبن أو اللحم فعليه تنفيذ الشروط التي تضعها الدولة لممارسة هذه المهنة، وإذا أراد أن يمارس الطب أو المحاماة فيجب عليه أن يحصل على المؤهل العلمي والمران اللازم، كما يجب عليه التزام القواعد التي تنظم مهنة الطب أو مهنة المحاماة.

وهذا النظام القائم على مبدأ الحرية الاقتصادية لا يمنع الدولة أو السلطات المحلية أن تقوم ببعض المشروعات– فلها إقامة خط تليفوني في منطقة ما على حين قيام خط تليفوني خاص في منطقة أخرى في نفس الوقت. وتوجد المشروعات العامة في جميع الدول.

وقد تكثر وتتزايد في بعضها دون الآخر، ففي بريطانيا مثلا، تباشر السلطات العامة عدة أعمال ذات أهمية خاصة كاستخراج الفحم وأعمال النقل الجوي والبري وتوريد الغاز والكهرباء، هذا إلى ما يقوم به بنك إنجلترا **(Bank Of England)** والإذاعة البريطانية **(B.B.C)** وما تباشره

السلطات المحلية من أعمال كتسيير الترام وما إلى ذلك.

وهكذا نرى أن هذا النظام الاقتصادي يقوم على الحرية النسبية بمعنى أن حرية الفرد الاقتصادية– سواء أكان يعمل بمفرده أم بالاشتراك مع آخرين– مقيدة بما تضعه الجماعة من قيود على هذه الحرية لرعاية المصلحة العامة.

القوانين الاقتصادية:

تقع على عاتق رجل الاقتصاد مهمة فحص الظواهر الاقتصادية وترتيبها على الوجه الذي يوضح الطريقة المعقدة لسير النظام الاقتصادي ويبسطها حتى تسهل دراستها وتتيسر متابعة فحصها وتحليلها والوقوف على أوجه التشابه بين ظواهرها مما يؤدي إلى استنباط قوانين اقتصادية. وليست القوانين الاقتصادية كالقوانين التي تضعها الدولة، فهذه أوامر يوقع العقاب على من يخالفها، أما تلك فهي تقديرات

بما يحتمل وقوعه نتيجة قيام أحوال وظروف معينة كأن يقال إن قيام أسباب معينة في عالم الاقتصاد يغلب أن تنتج آثار معينة. ولما كانت جميع المسائل الاقتصادية مرتبطة بأوجه نشاط الإنسان، وكانت طبيعة الإنسان دائمة التغير لا تستقر على حال، لذلك قد تختلف النتيجة التي كانت متوقعة الحدوث، ومن ثم كانت القوانين الاقتصادية مرنة غير جامدة أو أبدية، فإن وقوع أمر اقتصادي معين يتوقف على توافر شروط معينة قد لا تتوافر، بل تحث أمور أخرى غيرها تؤدي إلى تغيير الوضع ومن ثم إلى تغيير النتيجة المتوقعة.

يعلم الاقتصادي عن طريق ملاحظاته أن نقص المعروض من سلعة ما يؤدي إلى ارتفاع سعرها إذا استمرت الأحوال عادية دون تبديل، وبذلك يقرر أنه إذا قلت المواد الغذائية ارتفعت أسعارها ولا يستطيع غير الموسر الحصول على حاجته منها. ولكن قد يطرأ ما يؤثر في هذا الاتجاه، كأن تضع الحكومة حدا أعلى لأسعار المواد الغذائية وتحدد نصيب كل فرد منها ليكون للفقير ما للغني من فرص الحصول على حاجته منها، وحينئذ لا يحدث التقدير المتوقع وهو ارتفاع الأسعار. ولكن هذا لا يعني عدم صحة القانون الاقتصادي وإنما يعني أنه حال دون سريانه ظهور أمور أخرى– شأنه في ذلك شأن قانون الجاذبية فإنه لا يقدح في صحة هذا القانون صعود البالون عاليا في الهواء.

أهمية علم الاقتصاد:

يؤدي رجل الاقتصاد بمقدرته على التنبؤ التي يستمدها من دراسته للنظام الاقتصادي ومتابعة بحثه خدمة جليلة للمجتمع إذ يستطيع تقدير الأخطاء والتنبه إليها. غير أنه كباحث علمي لا يتأثر فيما يقرر بمشاعره الخاصة فإن مهمته تنحصر في تحليل الوقائع وتوضيح سير النظام الاقتصادي وتقرير ما يتوقع حدوثه نتيجة لسلوك معين، فهو في تقريره أن في الحروب خسارة اقتصادية وضياعا للموارد لا يستطيع تقرير ما إذا كانت الحرب خطأ أو صوابا في ظروف معينة فإن لذلك دوافع أخرى كثيرة غير اقتصادية.

والحكم بالخطأ أو الصواب على انتهاج سبيل الحرب ليس من عمل

رجل الاقتصاد بل يقع على عاتق رجل السياسة أو الدبلوماسية.

يستطيع رجل الاقتصاد أن يغسر سبب اختلاف أجر المهندس عن أجر الكناس ولكن على الصبي الذي يترك المدرسة أو على والديه دون غيرهما تقرير ما إذا كان هذا الصبي يعمل كناسا أو يعد نفسه ليكون مهندسا.

مما تقدم يتضح أن دراسة الاقتصاد أداه نافعة في معالجة مشاكل الحياة الحديثة فهي تبين لنا النتائج التي تترتب على سلوكنا مسلكا معينا في تدبير الجانب المادي من حياتنا، وهي من هذا الجانب تعيننا على مواجهة مشكلة الاختيار بين الأوضاع البديلة بما تيسره لنا من معرفة النتائج المتوقعة لمختلف أوجه السلوك، مما يجعل قراراتنا أقرب إلى الصواب، ويجنبنا الكثير من الخطأ عند تدبير أمورنا الاقتصادية. وهي بما تتيح لنا من تفهم طبيعة النظام الاقتصادي وما تمدنا به من حقائق قائمة على أسس من الدراسة الصحيحة تقدم لنا أكبر المعونة عند إبداء الرأي أو اتخاذ القرارات، بشأن المسائل الاقتصادية المختلفة كزيادة الضرائب أو رفع سعر الضريبة على الدخل أو فرض رسوم على الواردات أو منح إعانات لبعض الصناعات وما إلى ذلك.

الفصل الثاني

الحاجات – الدافع على بذل الجهود

يعمل النظام الاقتصادي على تزويد الأفراد والمجتمع بالغذاء والكساء والمأوى ووسائل إشباع الحاجات المختلفة، ويسمى ما لهذه الوسائل من قوة أو قابلية لإشباع الحاجات "بالمنفعة".

وكلمة المنفعة هذه يعبر بها عن العلاقة بين المستهلك والسلعة، وتختلف المنفعة في المعنى الاقتصادي عنها في المعنى العادي الذي يربط منفعة الشيء بمقدار ما يحققه من خير. فالغازات السامة مثلا ليست مفيدة بل على العكس تلحق أبلغ الضرر بالجنس البشري، ومع ذلك فلها منفعة من وجهة النظر الاقتصادية إذ يمكن أن تستخدمها قوة محاربة في الهجوم على عدوها والقضاء عليه.

من هذا يتضح أن منفعة السلعة تتفاوت باختلاف الأفراد، فالمسالم لا يجد منفعة للغاز السام أو القنابل المتفجرة، وليس للحم منفعة في نظر الرجل النباتي، كما تتفاوت المنفعة كذلك باختلاف الأوقات ففي زمن الحرب تشتد الرغبة في سرعة الحصول على الأسلحة عنها في زمن السلم. وحاجة الناس للفحم في الشتاء أشد منها في الصيف.

تناقص المنفعة:

تتفاوت منفعة السلعة للمستهلك تبعا لكمية ما لديه منها.والقاعدة

العامة في ذلك أنه كلما كثر ما لدي الإنسان من شيء ما قلت حاجته إلى مزيد منه عادة. وبعبارة أخرى تتناقص منفعة الوحدات الإضافية من سلعة كلما زاد مجموع ما لدى الفرد منها.

ولتوضيح ذلك نذكر أن الرجل في إنجلترا لابد له من ملابس يرتديها خارج منزله في المناسبات المختلفة، فإن كان لديه حلة واحدة كانت منفعتها ذات أهمية بالغة، ولا شك أن حيازته لست منها تدخل عليه الكثير من السرور، إلا أن كل حلة إضافية يقوم بشرائها تكون أقل من سابقتها من حيث درجة المنفعة.

قد يشتري الكثير من الحلل ويخصص إحداها للخروج نهارا وأخرى للمساء خارج المنزل وثالثة للعب الجولف ورابعة لقيادة السيارات وخامسة للعمل في الحديقة وهكذا. فإذا زادت بعد ذلك وحدة نوع منها كأن تزيد حلل المساء أو حلل لعب الجولف فإن منفعة الوحدات الإضافية تقل عن سابقتها من هذا النوع، وإذا استمر في شرائه فسيصل إلى نقطة يشعر عندها بأنه يحصل على منفعة أكبر إذا انفق في شراء أشياء أخرى أو خصصها للادخار.

وينطبق المثل السابق على كل سلعة أخرى نشتريها لتحقيق حاجة من حاجاتنا كالطعام والتبغ والأحذية والكتب وما إلى ذلك، فلكل سلعة ولكل شخص حد يصبح عنده إنفاق النقود في شراء تلك السلعة أقل منفعة من إنفاقها في شراء شيء آخر.

ولما كانت رغبتنا في سلعة ما تقل بإضافة وحدات جديدة إلى ما

عندنا منها، فإن منفعة كل وحدة إضافية تأخذ في التناقص.

وهذا الإحساس المشترك بين الناس جميعاً ينطبق على كل الأشياء، ويسميه الاقتصاديون قانون تناقص المنفعة أو قانون إشباع الحاجات.

المنفعة الحدية:

عندما يصل المستهلك إلى النقطة التي يحجم فيها عن شراء وحدات إضافية من سلعة ما يقال إنه قد وصل إلى "الحد" أو "حد الشراء" ويقال عن الوحدة التي نشتريها عند هذه النقطة إنها ذات منفعة حدية. وإذا كانت المنفعة الكلية للقمصان أو أرغفة الخبز مثلا تزيد كلما زادت كمية القمصان أو الخبز، فإن الزيادة في المنفعة الناجمة عن كل وحدة إضافية تأخذ في التناقص.

ومن هنا نصل إلى القاعدة التي يسير عليها كل مستهلك عندما يقدر الكمية التي يشتريها من كل سلعة، ولما كان ما لديه من النقود محدوداً، فهو يوزعه على أوجه الإنفاق المختلفة بحيث يكون إنفاقه أجدى وأنفع له من إنفاقه بأي طريقة سواها، أو بعبارة أخرى يجتهد في تحقيق أقصى نفع فيما ينفقه من نقود، وفي سبيل هذا يقارن بين منفعة مختلف السلع التي يريد شراءها.

ومن البديهي أن لا جدوى من المقارنة بين منفعة أول رغيف من الخبز يشتريه في يوم ما وبين منفعة أول صندوق من السجاير. فقيمة الخبز لديه أعظم من قيمة السجاير، ومن ثم يفضل دون شك رغيف الخبز إذا ما اضطر إلى اختيار أحدهما. أما عند التفكير في الكمية التي يريد أن يشتريها من كل منهما فالأمر يختلف.

ولكي يبت في الاختيار يقارن المنفعة الحدية لكل منهما ثم يقرر على ضوء هذه المقارنة ما يرى كفايته من كليهما.

وعلى ذلك فالوضع الذي يعمل المستهلك على الوصول إليه هو أن تحقق نفقاته أقصى حدود إشباعه. ويكون ذلك عندما تتساوى المنفعة الحدية لإنفاقه في شراء مختلف السلع، وعند بلوغه هذه النقطة لا يهتم بالمفاضلة بين مختلف طرق إنفاق نقوده، لأن كل وحدة ينفقها تحقق نفس المنفعة، فلا جدوى إذن من إعادة توزيع نفقاته على أية صورة. أما قبل الوصول إلى هذا الحد فقد يتمكن من زيادة إشباعه بإدخال بعض التعديل على طريقة توزيع نفقاته على مختلف السلع بحيث يزيد مشترياته من بعضها زيادة طفيفة مقابل تخفيض مشتريات بعضها الآخر تخفيضاً يسيراً، فإذا كان إنفاق قرشين في شراء سجاير إضافية يزيد في إشباعه أكثر من إنفاقهما في شراه خبز إضافي، فإنه يفضل شراء السجاير.

ولكن عند النقطة التي تتساوى فيها المنافع الحدية لا يمكنه إضافة شيء إلى درجة الإشباع بإعادة ترتيب نفقاته، أو بعبارة أخرى يكون قد تمكن من تحقيق أقصى درجات الإشباع التي يمكن أن يحصل عليها من إنفاقه.

المنفعة الحدية والسعر:

أسعار السلع والخدمات لا تقرر بما يقرره مستهلك واحد، إذ يجد كل مستهلك الأسعار محددة فعلا ويجد نفسه مضطرا إلى قبولها وهو يرتب أمر نفقاته. وهو كذلك لا يدفع أسعارا مختلفة لمختلف الوحدات التي يشتريها في وقت معين من سلعة معينة، فليس لتناقص درجة الإشباع عند المستهلك

حينما يشتري صناديق السجاير المتتالية أية أهمية عند بائع السجاير مثلا، لأن هذا البائع يطلب نفس الثمن في كل صندوق يبيعه منها مهما بلغت مبيعاته.

أما المشتري فيستمر في طلبه ما دامت منفعته من السجاير أكبر من قيمة ما يضحي به من المال في هذا السبيل ويظل يشتري حتى يصل إلى حد تتعادل فيه درجة الإشباع التي يحصل عليها من آخر سيجارة مع القيمة التي يدفعها ثمنا لها، ثم يتوقف عن الشراء عند هذا الحد. والمشاهد أن سعر صندوق السجاير الذي يشتريه عند هذا الحد ليس أحسن أو أردأ من الصندوق الأول الذي اشتراه قبل ذلك، وإنما التفاوت في المنفعة ومقارنتها بالسعر، فشراؤه عشرة صناديق في الأسبوع يعني أن سعر الصندوق كان منخفضا إلى حد رأى معه شراء الصندوق العاشر. وهو يعني كذلك أن عدد الصناديق قد يزداد إذا هبط السعر وقد يقل إذا ارتفع.

والواقع أننا عندما نفكر في إنفاق النقود في شراء شيء أو آخر نقارن بين منفعة السلعة التي نشتريها ومنفعة النقود.

فإذا فرضنا أن لدينا مبلغا من النقود، فإننا سنبحث في أيهما يحقق لنا درجة إشباع أكبر، وسنقارن بين المنفعة التي تعود علينا من إنفاق المبلغ في شراء السلعة ا أو بين المنفعة التي تعود من إنفاقه في شراء السلعة ب.

فإذا قررنا شراء الأولى فمعنى ذلك أنها أكثر نفعا من الثانية، وإن منفعتها تزيد عن منفعة المبلغ الذي سننفقه في شرائها.

غرائب القيمة – الاختلاف بين قيمة السلعة ومنفعتها الكلية:

المنفعة الحدية لسلعة ما هي التي تعنينا عند دراسة السعر لا منفعتها

الكلية وهذا ما يفسر لنا الاختلاف الذي قد يوجد بين قيمة السلعة ومنفعتها الكلية. فمن الحقائق المسلم بها أن الحلى تقتضي تكاليف أكثر من كل الضرورات بكثير مع أنه لا يوجد من يشتري قطعة من الحلي إذا كان ذلك يؤدي إلى حرمانه من الخبز، يبد أنه ليس على المستهلك أن يختار بين إنفاق خمسين جنيها في شراء قطعة من الحلي وبين بقائه بغير خبز، إنما عليه أن يختار بين شراء مزيد من أشياء كالطعام والملابس التي قد يكون لديه منها الكثير، وبين شراء قطعة الحلي، وقد لا يكون لديه شيء منها.

فإذا ما فضل شراء قطعة الحلي فمعنى ذلك أنه يحصل ببذل ٥٠ جنيها إضافية في قطعة الحلي على درجة من الإشباع أعلى مما يحصل عليها منها إذا أنفق هذا المبلغ في شراء مزيد من الطعام والملابس.

الطلب:

قلما يوجد إنسان يستطيع إشباع جميع حاجاته، ومن ثم نجد الغالبية العظمى من الناس مضطرين إلى حرمان أنفسهم من بعض الأشياء مع شدة اشتياقهم إلى الحصول عليها، كما أنهم مرغمون على التضحية ببعض ما يحتاجون إليه لقاء ما هو أهم منه. غير أن هذا القانون أو القاعدة لا يسري على الأشياء الجوهرية أو الضرورية للحياة، فحاجاتنا للضرورات لا يمكن بوجه عام التضحية بها، بل لا نتردد في بذل كل ما نكسب للحصول على مثل هذه الأشياء ولو كانت في ذاتها قليلة القيمة.

وقد يحدث أحيانا في بعض الجماعات أن يحصل المرء على ما يكسبه

عينا، إلا أن الدفع في الجماعات الحديثة غالبا ما يكون بالنقود، وعندما نريد الحصول على أشياء لإشباع حاجاتنا نبادلها بهذه النقود، وتقديم النقود لهذا الغرض يعتبر طلبا. فالطلب إذن هو "الرغبة" أو الحاجة للشيء مقرونة بالموافقة والقدرة على دفع ما يقابله.

ويمكن القول بوجه عام أنه كلما زادت منفعة سلعة زاد ما نقبل دفعه من النقود للحصول عليها.

غير أن منفعة الوحدات الأخيرة لهذه السلعة تكون أقل من منفعة سابقتها، طبقا لقانون تناقص المنفعة. لذلك نميل عادة إلى دفع سعر أدنى مقابل كل وحدة إضافية. وهذا يفسر لنا عدم إمكان بيع ما يزيد من المعروض من سلعة ما إلا بسعر أقل. فعندما تبلغ أسعار السلع حدا معينا يكون المستهلك قد وصل إلى حالة توازن بحصوله على نفس المنفعة من مشترياته الحدية، ويصبح إذ ذاك غير راغب في شراء المزيد من أية سلعة. ولكن إذ هبط سعر إحدى السلع فإنه يعيد توزيع ما ينفق فإذا هبط سعر فاكهة ما فالقرش الأخير من المبلغ الذي كان يخصصه المستهلك لشراء هذه السلعة سيمكنه من شراء كمية أكبر منها، وقد يفضل إذ ذاك إنفاق قرش آخر كان يخصصه لشراء أحد أنواع الحلوى الأخرى. وعلى العكس من ذلك في حالة ارتفاع أسعار هذا النوع من الفاكهة فإن المستهلك يشتري منها كمية أقل، وقد يخصص القرش الأخير لشراء شيء آخر يحصل بواسطته على منفعة أكبر. وهذا التصرف هو ما يعبر عنه باسم "قانون الطلب" ويتلخص في أن هبوط السعر يؤدي إلى تمدد في الطلب وأن ارتفاع السعر يؤدي إلى انكماش هذا الطلب.

الطلب المرن وغير المرن:

قد لا يكونان الطلب صحيحا على إطلاقه وفي كل الأحوال فالطلب على الخبز واللبن غير مرن لأنهما من السلع الضرورية، ومن ثم لا يؤثر ارتفاع السعر أو انخفاضه في الطلب عليهما، وإذا تغير فإن التغير يكون طفيفا، بعكس الحال في السلع الكمالية وأدوات الترف التي يتأثر الطلب عليها بشكل واضح بسبب ارتفاع السعر أو انخفاضه، فهبوط سعر التليفزيون، أو السيارة مثلا– حتى إذا كان معتدلا– يؤدي إلى تمدد كبير في الطلب عليهما، وارتفاع السعر يؤدي إلى الأثر العكسي.

وقد يشتري الكثيرون نوعا من الخضر عندما يهبط ثمنها في موسمه، ويحجمون عن الشراء عند ارتفاع السعر في غير الموسم وقد يقبلون على شراء القبعات والملابس وغيرها عندما تعرض للبيع بأسعار التصفية في فصلي الربيع والخريف، وإن لم يكن لديهم حاجة إليها في وقت شرائها، لأن الطلب على هذه السلع مرن.

أي أن حدوث مجرد ارتفاع أو هبوط في أسعارها يؤدي إلى تغيير واضح في الطلب عليها.

قانون الاستعاضة أو الإحلال:

يمكن القبول بوجه عام أن الطلب على الكماليات مرن وأن الطلب على الضرورات غير مرن، بيد أن درجة هذه المرونة تختلف، فالطلب على سلعة ما يصبح أكثر مرونة إذا وجد في السوق بديل عنها، فقد يؤدي ارتفاع سعر الشاي إلى زيادة استعمال البن.

لأننا نقارن دائما بين المنفعة التي نجنيها من إنفاق قدر من نقودنا في الحصول على سلعة معينة وبين هذه المنفعة التي نجنيها ببذل نفس المقدار من النقود في شراء سلعة أخرى، ولا نتردد في الاستعاضة عن سلعة بأخرى متى تحققنا أن هذا يؤدي إلى زيادة مجموع المنافع التي نحصل عليها. ومن أجل هذا نشتري البن من الشاي، ونذهب إلى دار السينما بدلا من دار التمثيل، ونمضي أجازتنا داخل القطر بدلا من قضائها خارجه .

والواقع أننا نوزع ما ننفق من نقودنا بحيث نحقق أكبر إشباع ممكن من المال المخصص للإنفاق، بمعنى أن نحقق بإنفاق القرش الأخير أو القرش الحدي حاجاتنا بدرجات متساوية بالنسبة لجميع السلع. ويعبر رجال الاقتصاد عن هذا الاتجاه من جانب المستهلك "بقانون الاستعاضة" أو قانون تساوي العائد الحدي.

وهذا القانون يقرر أن ما ينفق في شراء مختلف السلع يوزع فيما بينها بحيث تتساوى منافعها لدى الفرد بإنفاق أخر وحدة من النقود في كل ناحية من نواحي الاستهلاك، ولذلك فنحن نحاول تحت تأثير هذا القانون أن يكون اتفاقنا على مختلف السلع التي نشتريها بحيث لا يتأثر إشباعنا بزيادة مشترياتنا من سلعة ما بمقدار ضئيل وإنقاص مشترياتنا من سلعة أخرى بمقدار ضئيل أيضا، أو بعبارة أخرى، نسعى إلى أن نكون في الوضع الذي نصل فيه إلى توجيه مواردنا خير توجيه يحقق رغائبنا ويشبع حاجاتنا.

الفصل الثالث

إشباع الحاجات

تبذل كل جماعة جهودا متصلة لتحقيق حاجات أعضائها عن طريق وضع الموارد الطبيعية في متناول الإنسان سواء بتقديمها كما هي أو بعد تحويلها إلى أشكال وسلع مختلفة كالزراعة وتربية الماشية واستخراج الفحم واستخدام الحديد في عمل السفن والآلات وتحويل الخيوط والألياف إلى ملابس وتنظيم خدمات النقل والمواصلات وما إلى ذلك. فهذه الجهود والأعمال على اختلافها تهدف إلى تزويد القادرين على الدفع بالسلع والخدمات التي يحتاجون إليها. وكل أوجه النشاط ترمي إلى تلبية رغبات الإنسان وتحقيق حاجاته يطلق عليها في العرف الاقتصادي اسم "الإنتاج" وهو يمد المجتمع بسلع الاستهلاك التي تشبع الحاجات مباشرة كالخبز واللبن واللحم، ومختلف الخدمات الشخصية كالخدمة الطبية أو بسلع الإنتاج التي تشبع الحاجات عن طريق غير مباشر كالآلات والعدد أو الخدمات التجارية كالتأمين وما إلى ذلك.

الإنتاج يخلق المنافع:

ولما كان الإنتاج يرمي إلى تحقيق الحاجات فإنه بذلك يخلق المنافع. صحيح أن الإنسان لا يستطيع خلق المادة، ولكنه مع ذلك يستطيع تغيير وضعها أو شكلها لتكون أكثر فائدة وأعظم جاذبية كما يستطيع نقلها من

مكانها حيث تقل منفعتها إلى مكان آخر يمكن فيه الانتفاع بها كنقل الفحم من المنجم إلى المصنع، كما يستطيع أن يجعلها في متناول الأيدي عندما تشتد الرغبة في الحصول عليها كالثلج في يوم قائظ حار. إن الفلاح لا يخلق المادة عندما ينتج محصولا كالقمح أو القطن، ولكنه يضع الحب في وضع يساعد القوى الطبيعية على الإنبات، فنشاطه في البذر وإعداد الأرض يؤدي إلى إيجاد منافع تأخذ صورة محصولات زراعية. وكل من يؤدي خدمات لإشباع الحاجات مباشرة أو عن طريق غير مباشر يعتبر في لغة الاقتصاد منتجا شأنه شأن من يعد السلع المادية. وهذه الخدمات تعتبر عنصرا جوهريا في النظام الاقتصادي الحديث إذ لا يمكنه بدونها أن يؤدي وظيفته على النحو الذي يقوم به الآن من كفاية وقوة.

ومن هنا كان الصيرفي والمحامي والمدرس والطبيب وغيرهم ممن يؤدون خدمات للمجتمع منتجين، شأنهم في ذلك شأن الخباز والنجار والغزال الذي يقدم لإشباع حاجة لدي الأفراد.

الحاجات التي يشبعها الإنتاج:

١- صناعات استخراجية

- صيد البر
- صيد البحر
- الزراعة
- التعدين

٢– أعمال الصناعة

- الهندسة
- توريد الغاز والكهرباء
- البناء
- الغزل
- الحياكة
- صناعة السيارات

٣– الخدمات التجارية

- الصيرفة
- التجارة
- التأمين
- النقل

٤– خدمات مباشرة

- مدرس
- طبيب
- جندي
- ممثل
- مستشار قانوني

عوامل الإنتاج:

قد يكون الإنتاج سهلا غاية في السهولة صعبا يحتاج إلى جهود كبيرة فالذي يقطن بلدا في المناطق الحارة قد يسد جوعه بأقل مجهود فيستخدم ما تمنحه الطبيعة إياه من فاكهة وخيرات دون عناء. وهناك كثير من السلع تبدو بسيطة مع أن إنتاجها يتطلب جهودا بدنية وعقلية وفنية، كإعداد صندوق مع السردين مثلا. فإنه يتطلب علاوة على ما أمدتنا به الطبيعة من سمك جهودا تبذل في صيده ونقله لإعداده للحفظ، هذا علاوة على استخراج الحديد والصفيح ونقله لإعداده صناديق. ثم لابد من الآلات للقيام بعملية التحويل. ولابد من التسويق وعمليات النقل ليصل الصندوق ومحتوياته إلى المستهلك. وفوق هذا كله لابد من سلطات تدير هذه الأعمال وتتولى رقابتها والإشراف على الآلات المستخدمة فيها وعلى العمال الذين يؤدونها.

وإذا فحصنا العناصر المختلفة التي تطلبها عملية الإنتاج وجدناها تنقسم إلى أربع مجموعات يسميها رجال الاقتصاد "عناصر أو عوامل الإنتاج"، وهي الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم ولا يتطلب الإنتاج البسيط غير عنصرين وهما الأرض والعمل أما الإنتاج المركب- وهو الكثير في العصر الحالي- فيتضمن استخدام جميع هذه العناصر.

الأرض أو الموارد الطبيعية:

الأرض في لغة الاقتصاد لا تعني مجرد الحيز الذي نقيم عليه منزلا أو مصنعا، ولكنها تشمل مع ذلك كل ما تمدنا به الطبيعة. أو بعبارة أخرى

جميع الموارد الطبيعية كخواص التربة وطبقات المعادن، وأنواع الخضر والسمك والحيوان وأشعة الشمس والرياح والماء وما إلى ذلك. والواقع أن كل شيء يتطلبه تحقيق حاجاتنا يعتمد في النهاية على الطبيعة وإن كان لابد قبل الانتفاع بخيراتها أن يقوم الإنسان بمختلف أنواع المساعدات.

تنتج التربة الخصبة محصولا وفيرا بقليل من الجهد أول الأمر، فيمكن أن تحصل منها على كميات كبيرة من الأغذية بمقدار يسير من العمل والنفقة. غير أن سخاء الطبيعة محدود وهناك حد يقف فيه هذا السخاء، فلا يمكن انتزاع كنوزها إلا بتكاليف متزايدة، فيجد الإنسان أن المال والجهد لا يدران عليه إلا عائدا متناقصا، فتزويد رقعة الأرض بكميات متتالية من الأسمدة لا يزيد من غلتها بنفس النسبة بعد الحصول منها على أكبر محصول مستطاع. وستكون التكاليف إذ ذاك غير مجدية وذات نتائج متناقصة. والأمر كذلك إذا تزايد عدد العمال في نفس المزرعة.

وفي مناجم الفحم يقل العائد بتزايد العمق لأنه يقتضي زيادة العمل وزيادة الإنفاق. وكلما تعمقنا في باطن الأرض لاستخراج الفحم أو الزيت أو الذهب أو في المياه للحصول على صيد، قل عائد عملنا وجهدنا.

وهذا ما يعبر عنه رجال الاقتصاد "قانون الغلة المتناقصة".

ولو أننا طبقنا هذا القانون على عنصر الأرض لوجدنا أن الزيادة المستمرة في كمية العمل ورأس المال المستخدمة في زراعة بقعة منها تؤدي بعد حد معين إلى الإنتاج بنسبة تقل عن نسبة الزيادة في العمل ورأس المال.

وهذا القانون يعني أنه عند بلوغ مرحلة معينة في الإنتاج تصبح نسبة زيادة النفقة في استثمار بقعة معينة من الأرض أعلى من زيادة الغلة التي تنتجها. فالزارع الذي يزرع رقعة من أرض معينة يجد حتما أن العائد لكل دفعة جديدة من العمل ورأس المال يقل عند حد معين عن عائد الرقعة السابقة، وسيصل بعد حين إلى حد لا يجدي فيه بذل مزيد من العمل ورأس المال، بل لا يكون من وراء بذل المزيد إلا الخسارة.

وعند هذه النقطة التي يطلق عليها حد الزراعة يتعادل ما يعود عليه مع بذل في الأجور وثمن المواد.

ومع أن قانون الغلة المتناقصة يظهر أثره مبكرا ونسبيا في المراحل الأولى بالنسبة للزراعة والصناعات الاستخراجية كالتعدين وصيد السمك إلا أن هذا الأثر لابد أن يظهر في جميع الأعمال،

إذا أن كل دروب الإنتاج تعتمد على الطبيعة، كما أن مقدرة الإنسان وبخاصة في الناحية الإدارية محدودة وهي تتناقص بنسبة إرهاقها. وقد يتأخر أثر قانون الغلة المتناقصة بفضل الاختراعات العلمية والتقدم الفني في طرق الإنتاج. ولكنه لابد أن يظهر أثره في النهاية فتقل الغلة. وكلما استخدم عنصر متغير من عناصر الإنتاج مع عنصر آخر ثابت فإن العائد من وراء النفقات الإضافية، يميل إلى النقصان.

التشاؤم في نظرية مالتس:

يترتب على قانون الغلة المتناقصة أن تزايد عدد السكان وما يستتبعه من زيادة الطلب على الموارد الطبيعية ينشأ عنه تعذر سد حاجات

الإنسان بغير تكاليف متزايدة.

وقد بحث هذه المشكلة في أواخر القرن الثامن عشر "توماس مالتس[1]" وهو من أقطاب الاقتصاد في إنجلترا، فكان يرى أن عدد الناس يزيد بنسبة أعلى من زيادة موارد العيش وهذا يترتب عليه أنه إذا لم يعمد الإنسان إلى تقييد النسل بمحض إرادته فإن الطبيعة ستتدخل وتعالج الأمر بوسائلها الخاصة فينقص عدد السكان عن طريق ارتفاع نسبة الوفاة بسبب الأوبئة أو المجاعات والحروب.

ومن حسن حظ الإنسانية أن مخاوف مالتس لم تتحقق.

فقد تأخر فعل قانون الغلة المتناقصة بفضل الاختراعات الحديثة، وتمكن الإنسان من زيادة غلة الأرض باستخدام الآلات والمخصبات وتحسين طرق الإنتاج وإنتاج بذور ذات صفات أقوى وإضافة أنواع جديدة من الزراعات وما إلى ذلك. هذا إلى نمو الوعي الاجتماعي والاقتصادي

---

[1] ولد "توماس مالتس" في إنجلترا عام ١٧٦٦، وبدأ حياته راعيا بكنيسة صغيرة ثم نشر عام ١٧٩٨ كتابا عن السكان، وقضى ثلاث سنوات متجولا في القارة الأوروبية. وفي عام ١٨٠٣ نشر الطبعة الثانية من كتابه السابق بعد تعديله.

ثم عين عام ١٨٠٧ أستاذا للتاريخ والاقتصاد في (كوليج هوليبري) وظل في هذا المنصب حتى توفى عام ١٨٣٦. وقد حفزه على إعلان نظريته في السكان رسالة نشرها الكاتب الإنجليزي جودوين عام ١٧٩٣ بعنوان = "بحوث في العدالة السياسية وأثرها في الأخلاق" غزا فيها البؤس المنتشر في الهيئة الاجتماعية إلى عدم تنظيم المجتمع تنظيما سلميا يقوم على أساس عادل، واقترح فيها توزيع الثروات من جديد بحيث يكفل ذلك رضاء الأفراد ورفاهيتهم فعارض "مالتس" هذا الرأي ووضح أن البؤس نتيجة عدم التوازن بين عدد السكان وكمية الأغذية إذ يتزايد عدد السكان بنسبة متوالية هندسية ٢- ٤- ٨- ١٦- ٣٢ وتتزايد كمية الأغذية بنسبة متوالية حسابية ٢- ٤- ٦- ٨- ١٠- ١٢

وما ترتب عليه من التطلع والعمل على العيش أدى في بعض البلاد إلى هبوط نسبة المواليد.

ومن الثابت المعروف بصفة عامة أن لكل بلد حجما أمثل للسكان من ناحية العدد أو الكثافة يحصل عنده السكان على ما يشبع حاجاتهم على أحسن وجه، لذلك ينبغي أن يعمل المجتمع للوصول إلى هذا الحجم، إذ لو تغير مع بقاء وسائل الإنتاج دون تغيير لأدى ذلك إلى انخفاض متوسط إنتاج الفرد. ولكن هناك صعوبة تعترض هذا السبيل وهي عدم التوصل إلى معرفة هذا الحجم.

العمل:

كل مجهود يدوي أو عقلي يبذل في سبيل الحصول على مكافأة يدخل تحت مفهوم كلمة "العمل" في العرف الاقتصادي.

فالمجهود الذي يبذله لاعب الكرة المحترف يسمى عملا لأنه يبذل هذا المجهود للحصول على أجر، ولكن المجهود الذي يبذله اللاعب غير المحترف لا يسمى عملا من وجهة نظر الاقتصادي ولو فاق ما يبذله المحترف. والخدمات التي تقدمها ممرضة لقاء أجر تعتبر عملا، عكس الخدمات التي تقدمها الأم لطفلها المريض، وقد تتساوى الخدمة في الحالين من حيث الفائدة والنفع، ولكن العمل والخدمات التي تبذل بدافع المحبة والعطف لا تدخل في نطاق دراسة الاقتصاد، فالاقتصاد يعني بنوع واحد من العمل وهو الذي يبذل مقابل أجر.

وقد اتسع مفهوم العمل فشمل الذي نبذله في إنتاج سلع أو خدمات

وكان في وقت ما يطلق على الجهد الذي يبذل في إنتاج السلع فقط ويسمى العمل المنتج. أما العمل الذي كان يبذل في إنتاج الخدمات كعمل اللاعب المحترف أو المغني المأجور فكان معتبرا غير منتج. وكان الطبيعيون[1] في القرن الثامن عشر يذهبون مذهبا أكثر ضيقا وتشددا. وكانوا لا يعتبرون أي عمل منتجا إلا إذا كانت منتجاته حاصلات زراعية وكان العمل عندهم هو ذلك الذي يبذل في الزراعة فقط.

زالت هذه التفرقة في العصر الحديث وصار الاقتصاديون يعتبرون الخدمات التي يؤديها الزارع وعامل النقل والغزالوالكاتب والصيرفي والطبيب والجندي والتاجر والممرضة خدمات منتجة لأن لها قيمة معلومة تقاس بالنقود. وليس معنى هذا أن الذي يقيس الخدمات بالنقود فيلسوف غليظ القلب لا يعترف بالخدمات غير المأجورة، بل إنه في الواقع يقدر هذه الخدمات ويعلم أنها ضرورية لرفاهية الإنسان، وإنها قد تكون مفيدة جدا

---

[1] كان أصحاب هذا المذهب أسبق الكتاب إلى بسط آرائهم الاقتصادية بطريقة علمية. ويقوم هذا المذهب على مبادئ ثلاثة: مبدأ فلسفي خاص بالنظام الطبيعي وآخر سياسي يحدد وظيفة الدولة، وثالث خاص بالدورة الاقتصادية.

النظام الطبيعي– يعاقد الطبيعيون أن الظواهر الاقتصادية تخضع لنظام من صنع الله، وهذا النظام في مجموعه هو القوانين الطبيعية التي قام عليها الكون لخدمة البشر وسعادة الناس ومن ثم يجب ترك هذه القوانين تقوم بوظائفها دون ما تدخل لأن ذلك قد يعطل نشاطها أو يعوق عملها، وأن الإنسان يستطيع بإحساسه وإدراكه أن يكشف عن هذه القوانين.

وظيفة الدولة– يرى الطبيعيون أن وظيفة الدولة تتركز في إعلان القوانين الطبيعية وتقريرها وصيانتها من التغير والتعديل، فليس للدولة أن تحد من حرية العمل أو تقيد من حرية التجارة.

الدورة الاقتصادية– يرى الطبيعيون أن النقود لا تعدو أن تكون وسيلة للنشاط الاقتصادي لا غاية له ومن ثم لا تكون مصدر الثروة، وإنما المصدر الحقيقي هو الزراعة وهي وحدها العمل المنتج.

في الارتفاع بدرجة كافية. ولكن اتباع أسلوب البحث العلمي يقتضي قياس الأشياء بمقاييس مناسبة، ووحدة القياس عند رجل الاقتصاد هي النقود.

رأس المال:

يشمل رأس المال كل ما يستخدم في الإنتاج ما عدا الأرض والعمل، وهو يتكون بتعاون العمل والموارد الطبيعية. لم يكن لرأس المال وجود في الجماعات البدائية الأولى، ولكن منذ بدأ الإنسان يعمل لاستنبات الأرض كي يحصل على قوته أخذ يدخر شيئا من البطاطس أو من الحب مثلا ليستخدمه في الاستنبات المقبل. وأخذ يعد أدواته البسيطة لتساعده في مستقبل أيامه. وكان عمله ذاك تجميعا لرأس المال، فرأس المال إذن هو الجزء المنتج من عناصر الإنتاج.

وأبسط مثل لذلك إبرة الحياكة، فهي تعين على إنتاج الثوب، ومن ثم تعتبر من ناحية المبدأ رأس مال شأنها شأن أكبر الآلات وأشدها تعقيدا، فكلاهما أنتج لمساعدتنا على إنتاج أشياء أخرى. ويشمل رأس المال في الواقع جميع السلع الإنتاجية كالآلات والعدد والمصانع والخامات المستعملة في الإنتاج كما يشمل السكك الحديدية والترع والأحواض والطرق وهي التي تمثل رأس المال الثابت بالنسبة للأمة. وتزيد كفاية الأرض والعمل في الإنتاج إذا ما تهيأ القدر الملائم من رأس المال. يضاف إلى هذا أن كل إنتاج يحتاج إلى شيء من الوقت قبل وصوله إلى المستهلك.

وأثناء الفترة التي يستغرقها الإعداد والنقل والتسويق وهي التي نطلق عليها فترة الانتظار يحتاج العاملون في الإنتاج إلى ما يعينهم على العيش،

ومن وظيفة رأس المال أن يحقق هذا الغرض. فرأس المال الذي يتكون في الماضي يستخدم في تمويل الإنتاج للمستقبل.

والوسيلة الوحيدة لتكوين رأس المال هي الادخار وهو يقتضي أن نضع جانبا بعض ما ننتجه لاستخدامه في المستقبل، فالزارع قد يكون رأسمال بخزن جزء من محصوله على هيئة بذور. وصاحب المصنع قد يزيد من رأس ماله عن طريق تكوين احتياطي بغية التوسع في مشروعه في المستقبل. ولا يستطيع من يعيش على الكفاف أن يدخر شيئا إلا من وقته، وهو بهذا يستطيع تكوين رأسمال بتخصيص وقت أقل للراحة أو لإنتاج سلع للاستهلاك العاجل.

وباستخدام الوقت الذي وفره بهذه الطريقة يصنع أدوات تسهل جهوده التي يبذلها لإشباع حاجاته المستقبلية. وإذا ما استطاع التخلص من حالة عيش الكفاف فإن في وسعه أن يدخر جزءا من إنتاجه ليقيم أوده في الفترة التي يخصصها لعمل عدد وآلات وأشياء أخرى تعينه على الإنتاج. فتكوين رأس المال إذن يعتمد على العمل والادخار. ويقدر الادخار في العصر الحديث بالنقود. فالذين يزيد ما لديهم من النقود عن نفقاتهم ولا يريدون إنفاقها في الحصول على سلع للاستهلاك العاجل قد يستخدمون هذا الفائض في الإنتاج أو يقرضونه لآخرين وبذلك يستخدمونه في إيجاد سلع إنتاجية. وكثيرا ما يستثمر الفائض المدخر في اقتناء أوراق مالية أو يودع في المصارف وبذلك يجد طريقة إلى إيجاد السلع الإنتاجية كالآلات والمصانع والسكك الحديدية والمواد الخام.

المشروع والمنظم:

لكي تكون السلع متاحة لنا في المكان وفي الوقت المناسبين لابد من أداة تعمل على جمع وتنسيق عناصر الإنتاج المختلفة، وتهيء ظروف الإنتاج الملائمة وتكفل وصفاته وكمياته وتدبر أمور التسويق والتوزيع، وتتحمل جميع المخاطر التي تكتنف المشروع. وهذه المهام التي تتركز في التنسيق والمراقبة وتحمل المخاطر يضطلع بها من يسمى في لغة الاقتصاد "بالمنظم" وإن كان يعرف في دنيا الأعمال بالمالك أو الشريك.

فالمنظم إذن هو المسئول عن تنظيم المنشأة وتحمل المخاطر المحتملة في كل المشروعات.

ويراعي المنظم حين يقوم بوظيفته المثلثة– التنسيق والمراقبة واحتمال المخاطر– أن تكون النفقة قليلة والكفاية متوافرة.وهو حلقة الاتصال بين المستهلك وبين عناصر الإنتاج فهو يتحمل المخاطر التي تنتج عن عدم ملائمة ما ينتج لما يتطلبه المستهلكون.

والواقع أن المستهلك يخضع عادة لعدة مؤثرات تتدخل في اختيار حاجاته فالإعلان وغيره من طرق الإغراء توجه نظره إلى سلع قد يشتريها دون أن يكون في حاجة ملحة إليها. ومع أن كل إنتاج قصد به تحقيق مطالب المستهلكين، فإننا كثيرا ما نجد أن الطلب إنما يبعثه قوم تخصصوا في ذلك وتوافرت لديهم الكفاية والتنظيم والوسائل اللازمة لوضع إنتاج معين في متناول المستهلكين عن طريق غزو السوق به، والتمهيد لذلك بمختلف وسائل الدعاية والإعلان. وإذا ما استقر المنظم على ما ينتجه فإنه ينصرف

إلى تعريف جمهور المستهلكين بطبيعة ومزايا إنتاجية حتى يتمكن من تصريفه بسعر يكفل تغطية نفقاته ويحقق له نسبة مجزية من الربح.

ونظرا لأن التنظيم الاقتصادي الحديث معقد فإننا نجد ابتكار ضروب الإنتاج وتنظيمه معتبرين بحق من أهم أعمال المشروع، وقد لا تؤدي عناصر الإنتاج الأخرى دورها على الوجه الأكمل، بل قد تصبح بدون جدوى إذا انعدمت الكفاية الإدارية.

إن المنظم وهو ينسق عناصر إنتاجه، ويراقب هذا الإنتاج ويصرف منتجاته إنما يمارس ضربا من ضروب العمل الفني مقابل راتب أو أجر يتناسب مع المهارة التي يتمتع بها. أما دوره الأساسي وهو تحمل عبء المخاطرة فيختلف كل الاختلاف عن التنظيم وعن الإدارة كما يختلف أيضا عن الخدمات التي تؤديها عناصر الإنتاج الأخرى.

المخاطرة:

لا يمكن اجتناب عنصر المخاطرة في النظام الاقتصادي المعقد الذي يقوم على الإنتاج الكبير. فالإنتاج يسبق الطلب ويعتمد تصميمه على تقدير احتمالات المستقبل. فمبتكر طراز جديد من السيارات يضع تصميمه قبل إنتاج وبيع أول سيارة بعدة شهور.

وعندما يتم تجهيز عناصر الإنتاج، يجب أن يفكر المنتج أو المنظم في عدد ما ينتج من السيارات. وفي حالة نجاح التصميم الجديد يجب عليه أن يكون على استعداد لتلبية الطلبات وإلا كان عرضه لمنافسة المنتجين الآخرين. وفي حالة إخراج السيارة الجديدة بشكل لا يتلاءم ورغبات

المستهلكين يجب عليه أن يبادر إلى تعديل الطراز أو وقف تنفيذ التصميم.

وهما كان الأمر فإن وظيفة المنظم هي أن يقرر مقدما ما ينبغي ويطلب، وتتوقف سمعته ونجاحه على بعد نظره وصحة حكمه وشجاعته وهو يقوم بالتصميم والتقدير. ومن الواضح أن تنمية الإنتاج وتسويق المخترعات الحديثة يعتمد كل الاعتماد تقريبا على كفاية الممتازين ورغبتهم في السبق إلى تكوين المشروعات الجديدة وتحمل عبء مخاطرها. فإذا لم تطلق لهم الحرية الكافية ويشجعوا بالوعد بالجزاء الأوفى، فقد يحجمون عن المجازفة بأعمال جديدة.

فاحتمال عبء المخاطرة يعتبر إذن عنصرا قائما بذاته من عناصر الإنتاج متميزا عن العناصر الأخرى. وهي من الوظائف الأساسية للمنظم لا يمكن نقل عبئها عنه إلى مساعدين مأجورين. وأما وظيفة المدير، مثلا، فيمكن أن يقوم بها مدير مأجور.

والخلاصة أن عبء احتمال المخاطرة يجب أن يقع على عاتق المنظم نفسه، لهذا فهو ينال جزاء خاصا هو الربح الذي سنتناول طبيعة وكيفية تحديده في الفصل الثاني عشر.

الفصل الرابع

تنظيم الإنتاج

يختلف تنظيم إنتاج السلع وبيعها باختلاف الظروف التي تحيط بالجماعات، فقد كان الإنتاج في العصور الماضية بسيطا غاية البساطة لأن الفرد كان ينتج نوعا واحدا من السلع، وكان لكل سلعة صانع خاص:

حائك أو خباز أو حداد أو نجار وما إلى ذلك من مختلف الصناعات والصناع. وكان كل من هؤلاء متخصصا في حرفته متفرغا لها، يقوم بما يلزمها منذ البدء في صنعها حتى الانتهاء منه، أما ما يلزمه من سلع فكان يعتمد في الحصول عليها على غيره من المتخصصين فيها.

ولا يزال هذا النظام قائما في البلاد المختلفة.. أما الجماعات الحديثة فقد أصبح الإنتاج في معظمها معقدا غاية التعقيد، إذ يتخصص العامل في إنتاج جزء صغير جدا من السلعة، وقد لا يرى السلعة التي اشترك في إنتاجها بعد إتمامها، وقد لا يستعملها على الإطلاق في أكثر الأحوال. فالرجل الذي يعمل في مصنع الملابس الكاملة المجهزة قد لا يرى الحلل التي تم صنعها مع أنه اشترك في إعدادها، والعامل الذي يقوم بصنع الصمامات اللاسلكية لا تلمس يده الأجهزة التي توضع فيها تلك الصمامات التي قام بصنعها.

تقسيم العمل:

كان يقصد بهذا النظام اشتراك عدة أشخاص في عمل معين بحيث يتخصص كل منهم في جانب أو جزء منه بدل قيامه بأعمال متعددة في إنتاج السلعة، وأبسط مثل لذلك نجده في تعاون شخصين على حمل كتلة من الخشب ينوء أحدهما بحملها وفي اشتراك الصيادين في الصيد، أحدهما يقوم بالتجديف والآخر بإمساك الشباك.

أما تقسيم العمل في أيامنا هذه فقد أصبح في أكثر الأحوال معقدا غاية التعقيد. إذ أن أغلب أنواع الصناعة أصبح يتطلب عددا كبيرا جدا من العمليات، وجيشا من العمال المتخصصين.

كما أصبح على كل من هؤلاء أن يقوم بجزء يسير من الإنتاج.

ولنضرب لذلك مثلا صناعة قميص، فإننا نجد عاملا فيها يتخصص في التفصيل وآخر في الحياكة وثالثا الأزرار الخ، وصحيح أن بعض القمصان يتم صنعها باليد. ولكن أكثر الناس يقبلون على شراء القمصان المصنوعة آليا لهبوط أثمانها نسبيا، ولأنها تؤدي نفس الغرض الذي تؤديه تلك وإن كانت لا تروق المتأنقين.

وإلى جانب هذا التخصص الداخلي في صناعة معينة نجد تخصصا آخر في مختلف الصناعات بل في مختلف البلاد، فهناك صناعات شتى تشترك في إنتاج وإعداد المواد التي تتكون منها القمصان كزراعة القطن، وحلجه، وغزله، ونسجه، وتبييضه.

هذا إلى البيع بالجملة وبالتجزئة والنقل وما إلى ذلك. وكل عمل من

هذه الأعمال فرع متخصص يشترك بنصيب في إنتاج السلعة التي ضربنا مثلا لها بالقميص.

وقد يشترك أكثر من بلد واحد في إعداد هذا القميص الذي يبدو صنعه بسيطا. بل قلما يكون البلد الذي ينتج القطن هو نفس البلد الذي يصنع القميص، فقد يستورد آلات صنعه من بلد آخر ويستورد الفحم اللازم لإدارة الآلة من بلد ثالث وهكذا.

وتختلف الظروف في البلاد الحارة عنها في غيرها، فإن الناس في البلاد الاستوائية لا يحتاجون إلى تنمية الصناعات الثقيلة لأنهم يجدون حاجتهم منها بثمن زهيد في البلاد المعتدلة الغنية بالمعادن وهذه بدورها تستورد من البلاد الحارة حاجتها من الفاكهة وغيرها مما لا تنتجه البلاد المعتدلة أو مما يمكن إنتاجه فيها ولكن بنفقات باهظة. وبمثل هذا التخصص ينصرف الناس في كل بلد إلى مزاولة ما يتفوقون في إنتاجه على غيرهم، ومن ثم يعود النفع على الجميع عن طريق تبادل المنتجات.

الآثار المترتبة على تقسيم العمل:

من نتائج تقسيم العمل أن يتخصص كل صانع في عمل واحد، وبهذا تعظم كفايته. وفي هذا النظام تستخدم مواهب الناس الخاصة على أوسع نطاق ممكن، وبذلك تصبح المهارة في ناحية من النواحي كأنها سجية[1] لدى صاحبها. ويفسر ذلك ما نشاهده في كثير من الصناعات إذ يكون بعض الصناع في عمل الملابس أمهر في التفصيل منهم في غيره. وإذ يقوم الرجال

[1] وضعت كلمة سجية بدل كلمة وراثة في الأصل الإنجليزي لأن المهارة تكتسب ولا تورث. (المترجم)

عادة بالتفصيل تقوم النساء بإدارة الآلات. والمصانع حين يتخصص في ناحية يكون أسرع في تحقيق الكفاية مما لو كان يزاول العمل في جميع النواحي المتعلقة بإعداد السلعة. ولا يقتصر وفر التخصص على الزمن الذي يلزم لإتقان الحرفة، وإنما يتعداه إلى الوفر في إنجاز العمل نفسه لعدم انتقال العامل من نوع معين من الأدوات إلى نوع آخر.

هذا علاوة على الوفر في استخدام الأدوات إذ يستطيع المتخصص أن يستمر في استعمالها دون انقطاع وبعناية أكبر. يضاف إلى ذلك أن الصانع الذي يزاول عملا واحدا بصفة مستمرة يقف على كل دقائقه ويحيط بجميع مستلزماته، وهذا لا يتيسر عادة لمن يمارس أعمالا مختلفة. ولهذا فإن تقسيم العمل يؤدي إلى ازدياد الخبرة والإلمام التام بكل عملية أو جزء من عملية من عمليات الإنتاج فيترتب على ذلك زيادة في الكمية المنتجة ونقص في تكلفة الوحدة وتفوق جودتها.

ومن حيث أن تجزئة الإنتاج إلى عمليات مستقلة تؤدي إلى تحويل العمل الآدمي إلى ما يشبه العمل الآلي فغن ذلك يشجع على اختراع آلات تحل محل الآدميين. وهذا قد لا يعتبر في بعض الأحيان ميزة من مزايا تقسيم العمل لأنه يؤدي إلى تحويل العامل الماهر إلى مجرد مراقب للآلة. ولكن يلاحظ من جانب آخر أن استخدام الآلات كثيرا ما يزيد في مقدرة الإنسان وسيطرته على الطبيعة كما يعينه على العمل الممل المرهق. وقد يمكن الإنسان من القيام بأعمال كانت من قبل مستحيلة أو كان إنجازها يستغرق عدة أجيال كإنشاء الكباري وإقامة الجسور وما إلى ذلك.

مساوئ تقسيم العمل:

من أول ما يعاب به تقسيم العمل أن الكفاية التي يحققها في الإنتاج تتم على حساب شخصية العامل، لأن تقسيم العمل إلى عدد كبير من العمليات الصغيرة يؤدي دون شك إلى ملل العامل، بسبب ضيق المجال الذي يستخدم فيه موهبة الابتكار عنده وبذلك يفقد الاعتزاز بعمله، ويقل إحساسه بالمسئولية التي تلقى عليه.

ولا ينتظر من رجل يقضي عمره في عمل لا يتغير كجزء خاص من أجزاء السيارات أن يشعر بالاعتزاز أو يهتم أي اهتمام بالسيارة عندما يتم صنعها. فإنه ما دام أتم الجزء الذي وكل إليه القيام به على أحسن وجه لا يعنيه بعد ذلك أن تسير السيارة أو لا تسير.

ويلاحظ مع ذلك أن التخصص العالي يصعب معه التحول من نوع من العمل إلى نوع آخر. فالمرء الذي قضى عدة سنين في عمل صغير لا يستطيع أن يتحول عنه إلى عمل آخر بالسهولة التي يستطيعها شخص آخر زاول أنواعا متعددة من العمليات، ويترتب على هذا أن العمال يجدون صعوبة في الانتقال إلى صناعة أخرى إذا ساءت أحوال الصناعة التي يشتغلون فيها.

قانون الغلة المتزايدة:

يلاحظ مع ما تقدم أن الآلات هيأت للإنسان سبل تحقيق رغبته من السلع بالإكثار مما يمكن الحصول عليه منها وتحسين نوعها. فقد مكنته طرق الصناعة الحديثة من إشباع حاجاته بتكاليف متناقصة نسبيا، ويرجع ذلك إلى أن صاحب المصنع يعمل بدافع المصلحة الشخصية على توسيع

نطاق عمله ما دام العائد الإضافي عند استخدام وحدات أخرى من العمل ورأس المال يزيد عن تكاليفه الإضافية. ولتوضيح ذلك نفرض أن مصنعا ينتج ٥٠٠٠ وحدة من سلعة ما بإنفاق ١٠٠٠ جنيه، وإن إنتاجه يرتفع إلى ٥٦٠٠ وحدة بإنفاق ١٠٠ جنيه أخرى على العمل أو الآلات فمن الواضح أن المنتج لا يتردد عند هذه الحالة في إنفاق الـ ١٠٠ جنيه الإضافية لأن هذا يخفض متوسط[1] تكليف الوحدة، مما يؤدي إلى زيادة الإيراد بنسبة تفوق نسبة زيادة التكاليف. ويستمر المنتج في زيادة التكلفة ما دام ذلك يؤدي إلى زيادة العائد. والواقع أن هذا الاتجاه يسود الصناعات التي تعتمد على الآلات لأنها تخضع لقانون الغلة المتزايدة وهو يقرر أن التوسع في مثل هذه الحالة بإضافة وحدة من العمل والرأسمال يصحبه زيادة أعلى نسبيا في الغلة الناتجة.

ويرجع ذلك إلى أن كل زيادة في إنتاج المصنع تؤدي إلى توزيع التكاليف على عدد أكبر من الوحدات المنتجة، ومن ثم متوسط تكلفة الوحدة ما دام المصنع لم يصل بإنتاجه إلى أقصى طاقته باستعمال الآلات استعمالا كاملا، والانتفاع بالأماكن وأجهزة التدفئة والإضاءة إلى أقصى حد ممكن، واستخدام المراقبين والإداريين على أحسن وجه. والمقصود بالتكاليف الثابتة النفقات التي لا تتأثر بحجم الإنتاج كإيجار المصنع والضرائب وفوائد السندات ومرتبات الإداريين.

ولنضرب لذلك مثلا بالطباعة: فطبع ٥٠٠٠ ورقة بدلا من ٢٠٠٠

---

[1] متوسط تكلفة الوحدة في الحالة الأولى = ١٠٠٠ * ١٠٠ / ٥٠٠٠ = ٢٠ جنيه، أما في الحالة الثانية = ١١٠٠ * ١٠٠ / ٥٦٠٠ = ١٩.٦ جنيه

لا يزيد من التكاليف إلا قليلا، إذ بمجرد جمع الحروف لا تظهر هذه التكاليف الإضافية إلا في الورق والحبر وإدارة الآلة.

أما التكاليف الأخرى كإيجار المكان ورسم البلدية وإدارة الآلات وجمع الحروف، فتوزع على عدد أكبر من الوحدات، وكلما زاد عدد الوحدات قلت تكلفة كل وحدة. غير أن لكل مشروع صناعي طاقة قصوى يصل إليها عندما يستخدم آلاته وأجهزة إنتاجه إلى حدها الأقصى. وعند تجاوز هذا الحد يبدأ القصور، ويظهر بشكل واضح في الطاقة البشرية وخاصة من ناحية الإدارة إذ يعجزها الإرهاق عن مراعاة التنسيق كما ينبغي. وينجم عن ذلك أن التوسع في الإنتاج بعد هذا الحد لا يتأتى إلا بزيادة نفقة إنتاج الوحدة، لأن قانون تناقص الغلة يبدأ أثره.

توطن الصناعة:

لا تقتصر الصناعة على الاتجاه نحو استخدام أقدر الإخصائيين الذين يجعلون منها عملا مربحا، ولكنها تتجه كذلك إلى التوطن في المناطق التي تتوافر فيها الظروف الملائمة لتحقيق ذلك. ومن أجل هذا قامت صناعة الصوف بيورك شير **(Yorkshire)** وصناعة الخزف استا فورد شير **(Staffordshire)** وصناعة التيل في بلفاست**(Belfast)** وصناعة الصلب في شفيلد **(Sheffield)** وقد كانت الصناعات فيما مضى تقوم بمناطق معينة بسبب وجود المواد الخام الضرورية أو القوة المستمدة من الماء أو الفحم بها، ولهذا يرجع الفضل الأكبر في تقدم صناعة الصوف بيور كشير إلى وجود الصوف الخام الذي تمدنا به أغنام مراعيها. ويرجع قيام صناعة الخزف

في استا فورد شير إلى توطن الطين الصالح والفحم بهذه المنطقة، كما قامت صناعة التيل في بلفاستلوفرة الكتان الذي يزرع بكثرة فيها ... وهكذا.

غير أن هذا الجذب المحلى للصناعة لم يعد له الآن الأهمية التي كان يتمتع بها فيما مضى، وذلك بسبب تقدم وسائل النقل وقلة تكاليفه والتوسع في إنتاج الموارد الأولية في البلاد الحديثة. وقد أصبحت لدينا مراكز كثيرة للصناعة– ومنها صناعة الصوف بيور كشير– على بعد آلاف الأميال من مصادر المواد الخام التي تعتمد عليها الصناعة. ولهذه الأسباب نفسها لم يعد للقرب من الأسواق ما كان له من أهمية في الماضي، فقد يسرت سهولة المواصلات إرسال البضائع من مراكز صناعتها إلى الجهات النائية مع رخص السعر والسرعة والأمان. فها هي ذي بيور كشير تصدر بضائعها الصوفية إلى كافة أنحاء العالم، وبعد أن كانت في الماضي شبه قاصرة على الاستهلاك المحلي.

وفي أعقاب الثورة الصناعية التي قامت بين ستي ١٧٦٠، ١٨٥٠ تقريباً، كانت المصانع تقوم بالقرب من مصادر القوى وكانت أساليب الصناعة قد تطورت نتيجة لاستخدام البخار لقوة محركة ونتيجة لاستخدام كثير من الاكتشافات العلمية وأنواع من المخترعات في الصناعة. ومن أجل ذلك قامت أعظم الصناعات الإنجليزية ازدهارا بمناطق الفحم لأن نقل المواد الخام إلى أماكن الوقود كان يقل تكلفة عن نقل الوقود الثقيل الوزن الكبير الحجم إلى أماكن المواد الخام الأخرى.

وبانتشار استخدام الكهرباء والزيت في إدارة الآلات فقدت حقول الفحم كثيراً مما كان لها من قوة الجذب وترتب على ذلك أن صارت

الصناعات تتجه إلى توزيع مراكزها مراعية– عند اختبار الموقع– اعتبارات شتى غير القوة المحركة كالقرب من الأسواق، وتوافر أسباب التسلية والصحة، والأيدي العاملة في المنطقة، وانخفاض الرسوم المحلية، ورخص الكهرباء.

وتجتذب المنطقة المتخصصة في صناعة أو عدة صناعات مشروعات أخرى تعمل في نفس الصناعات، لأن لمثل هذه المنطقة مزايا يستفيد منها الجميع، والسبب في هذا أنه نشأت بها أجيال من العمال الذين زاولوا هذه الصناعات فتوافرت الأيدي العاملة الماهرة في المنطقة، وتكيفت طرق الانتقال أو النقل وفقاً لما تطلبه الصناعات القائمة بها، وقامت أسواق منظمة لشراء المواد الخام وتصريف ما يتم صنعه من السلع، ونشأت صناعات فرعية تستخدم المواد المختلفة من الصناعة الأصلية، وأسست في الأماكن المحيطة بها تنظيمات ومعاهد وجماعات ذات صلة بالصناعات القائمة تزودها بضروب من التسهيلات التي لا يمكن إغفال قيمتها.

وعندما يشرع رجل الأعمال في اختيار الموقع الذي يبدأ فيه أعماله يجد أمامه ضيفا إلى حد ما إذا كانت صناعته من نوع تركز في منطقة معينة، كما هو الشأن في صناعة القطن بلا نكشير لأنه إذا اتجه إلى العمل بجهة أخرى لا يلبث أن يرى نفيه في مركز غير ملائم بالقياس إلى منافسيه، فإذا لم يكن مضطراً إلى إدخال هذا العامل في حسابه فإنه يعمد إلى اختيار الموقع الذي تتاح فيه لعمله أعظم المزايا.

حجم المشروع:

إذا استعرضنا نطاق نشاط الإنسان نجد الطابع الذي يسوده هو

صغر الوحدة في الأعمال الزراعية، ففي المزارع عدد قليل من العمال. أما في بعض الأعمال الأخرى كصناعة الصلب، فنجد الطابع الغالب هو اتساع حجم الوحدة. فالمشاهد أن ثلاثة أرباع العمال المشتغلين في صناعة الصلب يعملون في وحدات يستخدم كل منها أكثر من خمسمائة عامل.

فما العوامل إذن في تحديد حجم المؤسسة في النهاية؟

إننا نجد بالبحث أن هناك ثلاثة عوامل رئيسية وهي:

(أ) طبيعة المؤسسة من حيث كونها صناعية أو استخراجية

(ب) طبيعة المنتجات

(ت) طبيعة الطلب على المنتجات.

ففي الزراعة والأعمال الاستخراجية الأخرى يكون الطابع الغالب صفر الوحدة لأننا نصل سريعا إلى الحد الذي يقف عنده سريان قانون الغلة المتزايدة، حيث يبدأ قاعدة الغلة المتناقصة في مرحلة مبكرة. وهنا لا يكون الريع مضمونا بصفة عامة إذا كانت الوحدة كبيرة جداً.

أما في معظم الأعمال الصناعية فالطابع الغالب هو كبر الوحدة إذ أن مجال سريان قانون الغلة المتزايدة يكون أعظم، والإنتاج يكون فيه على نطاق أوسع وأكثر ملائمة.

ويتفاوت حجم المؤسسة كذلك بتفاوت طبيعة الإنتاج، فتكون الوحدة كبيرة كلما استلزم الإنتاج من الناحية الفنية رأس مال ثابت كبير، كالمصنع الفسيح والآلات الثقيلة (كما هو الشأن في صناعة السفن

والقاطرات)، أو إذا أمكن تحويل نشاط الإنتاج إلى عمل آلي كصناعة السجاير، أو إذا أمكن جعل الإنتاج على نمط موحد كصناعة السيارات، ففي مثل هذه الأحوال تعظم مزايا الإنتاج على نطاق واسع. وعلى العكس من ذلك بعض الأعمال الصناعية التي لابد أن تكون وحداتها صغيرة. وهي التي لا يمكن أن يكون إنتاجها طبقا لنمط موحد بل يقتضي طبيعة الطلب عليها مجموعة من التصميمات ومختلف المواد كما هو الشأن مثلا في أعمال الأثاث والطباعة والأعمال التي تلبي طلبات صغيرة تخضع لتغير الأذواق كمطالب الفن وضروب الترف وما يرضي الطبقات الموسرة من الملابس والقبعات وأحذية السيدات وغيرها.

ويمكن القول بوجه عام أن الطابع الغالب هو اتساع الوحدة فيما يكثر الطلب على إنتاجه ولا يخضع لتغير الأذواق كالصابون ونحوه مما يتطلبه الاستهلاك المنزلي اليومي. وتكون الوحدة عادة صغيرة إذا كانت السلع المنتجة مما يتغير بتغير أهواء بعض طبقات المستهلكين أو مما لا يثبت على حال.

الإنتاج الكبير:

على الرغم من أن الوحدات الصغيرة لا تزال قائمة في فروع عديدة من الأعمال والصناعات، فإن الإنتاج الكبير هو الاتجاه السائد في النظام الصناعي الحديث. ويقوم المنتج بالإنتاج على نطاق واسع كلما أمكنه ذلك، لأنه حينئذ يجد المجال واسعا للاستفادة من قانون الغلة المتزايدة، ونظام تقسيم العمل. فالنفقات الثابتة توزع على وحدات أكثر عددا. وتستخدم الآلات والعدد والمواد بطريقة أكثر اقتصادا. وقد تستخدم

المنتجات الفرعية في نواح مريحة في نفس المنشأة أو عن طريق فروع لها. ويمكن الاتفاق على البحوث الفنية والتجارب التي تتطلب نفقات باهظة، لأن إمكانيات المنشأة الكبيرة في الإعلان والنشر تفوق كثيرا إمكانيات المنشأة الصغيرة. والخلاصة أن المنشأة الكبرى تفيد أكثر من منافستها الصغرى من ناحية الموفورات الداخلية والخارجية على السواء.

على أن للتنظيم الواسع المدى بعض العيوب من ناحية الإنتاج وهي ترجع في المقام الأول إلى صعوبة الرقابة لأن الأعمال الكبرى تتطلب جهودا كثيرة ومضنية لأحكام الرقابة عليها. يضاف إلى هذا عدم استطاعة المنظمات الكبرى التحول في سرعة ويسر عن اتجاهها أو تغير طبيعة إنتاجها إذا ما قامت ظروف تستلزم ذلك. فالمنشأة الكبرى المنظمة على أساس إنتاج طراز من السيارات لسوق أجنبية لا تستطيع بسرعة تحويل جهازها لصناعة شيء آخر إذا ما أقفلت سوقها بسبب قيام حرب أو وضع قيود على الواردات.

كما أن تركيز الإدارة في أيد قليلة قد يؤدي إلى سوء استعمال السلطة، وهذا بدوره قد يؤدي في كثير من الحالات إلى الإضرار بالمستهلك كأن تكون السلعة من نوع رديء أو يكون ثمنها مبالغا فيه إلى حد كبير. وإذا كانت المنشأة الصغرى تبقى في معترك الحياة فإن ذلك يرجع إلى تلافيها هذه العيوب.

الفصل الخامس

تكلفة إشباع الحاجات

قدمنا أن الطلب على السلع يدعو إلى نشاط إنتاجها وزيادته، وأن هذا النشاط في الإنتاج يؤدي إلى عرض جميع أنواع السلع المعدة للاستهلاك، ولكن تحديد مدى عرض هذه السلع، يتوقف على عدة اعتبارات وأسباب تحتاج إلى الكشف والإيضاح. فما العوامل التي تجتذب السلع إلى السوق؟ وكيف يقرر الزارع أو الصانع مقدار ما ينتج من سلعة معينة في وقت معين؟

قانون العرض:

يقصد بالعرض كمية السلع المقدمة فعلا للبيع في وقت معين، أما المخزون منها فلا يندرج نحن المقصود من كلمة العرض. فإذا كانت السلعة سريعة التلف فالمعروض والمخزون منها يأخذان حكما واحدا تقريبا لأن النوع الأخير لا يمكن الاحتفاظ به إلا لفترة وجيزة نسبيا. أما التي تحتفظ بصفاتها مدة طويلة كالمعادن الثمينة والأحجار الكريمة، فإن المعروض منها يكون عادة بنسبة أقل من الوجود. وطبقا لقانون العرض، يؤدي ارتفاع السعر إلى زيادة العرض، ويؤدي هبوط السعر إلى قلته. فإذا ارتفع سعر القمح مثلا تدريجيا وظل يرتفع فترة طويلة فإن زارع القمح يزيد في إنتاجه ليستفيد من ارتفاع السعر. ومن جانب آخر إذا هبط السعر العالمي

للمطاط الخام بنسبة كبيرة فإن منتجيه يقللون من إنتاجه، وقد ينصرف بعضهم عن الإنتاج.

مرونة العرض:

يتوقف المعروض من سلعة ما على سعرها في السوق، ولكن عرض بيع السلع قد يكون أقدر على سرعة الاستجابة لتقلبات الأسعار والتأثر بها من عرض البعض الآخر. وهذا ما يسمونه "مرونة: العرض. فإذا كان عرض السلعة سريع الاستجابة لتقلبات الأسعار يسمى "عرضا مرنا" وذلك هو شأن معظم المصنوعات الشائعة الاستعمال كالأثاث المنزلي العادي، والسلع المنزلية كالصابون وأدوات التنظيف وما إليها. فيمكن زيادة المعروض من هذه الأصناف وأمثالها أو إنقاصه في سرعة لمواجهة التغير في السعر.

أما إذا لم يكن العرض سريع الاستجابة لتغير السعر والتأثر به فإنه يسمى عرضا "غير مرن" كالقمح والمطاط والماشية وغيرها من الأشياء التي يستغرق إنتاجها وقتا طويلا نسبيا، فإن عرضها يزداد إذا استمر ارتفاع أسعارها فترة طويلة لأنه يتيسر زيادة المعروض منها في التو وعلى الفور. وإنما يفكر المنتجون أولا فيما إذا كانوا يزيدون من إنتاجهم أولا، فإذا استقر رأيهم على زيادته تطلب الأمر زمنا طويلا قبل أن يعد الإنتاج الإضافي للعرض في السوق.

ويكون عرض السلع المصنوعة غير مرن كذلك إذا كان تصميم إنتاجها وتمام هذا الإنتاج يقتضيان زمنا طويلا كما في حالة السفن

والقاطرات. هذا إلى أن عرض السلعة سواء كان مرنا أو غير مرن لا يزيده المنتج إلا إذا اعتقد أن الإيراد الكلي لمجموع إنتاجه يغطي نفقات هذا الإنتاج.

تكاليف الإنتاج:

لابد للإنتاج من تكاليف في جميع الأعمال وعلى اختلاف أنواعها سواء أكانت زراعية أم استخراجية أم صناعية، وسواء أكانت لتأدية الخدمات أم لإنتاج السلع المادية. فالفرد الذي يبدأ عملا صناعيا يجد واجبا عليه أن يشتري الأرض أو يستأجرها ثم يبني المصنع ويزوده بالآلات وأجهزة التدفئة والضوء، ثم يستخدم عمالا وموظفين من مختلف الفئات، وقد يستعين ببعض الأخصائيين في الأبحاث. ثم عليه مع ذلك أن يشتري ما يلزم للإنتاج من المواد الخام والوقود. وهذا كله في الغالب يتطلب نفقات يؤديها قبل أن يصبح إنتاجه معدا للسوق بمدة طويلة.

ويسمى جميع ما ينفقه في هذه النواحي بتكاليف الإنتاج. وتقسم عادة إلى قسمين: تكاليف متغيرة وتكاليف ثابتة، فالتكاليف المتغيرة هي التي تتفاوت بتفاوت كمية الإنتاج، فقد يكون عند صانع أحذية مصنعا والآت يتراوح إنتاجها بين عشرة آلاف وثلاثين ألف زوج من الأحذية. وسواء أنتج هذه الكمية أو تلك فإن تكاليف المصنع من مبان وآلات تظل على حالتها دون تغير، لكنه إذا قرر إنتاج كمية أكبر فإن النفقات الكلية تزيد كثيرا لأن هذا يتطلب مزيدا من الجلود والوقود والإضاءة، وقد يتطلب كذلك زيادة العمال. فهذه التكاليف التي ترتفع أو تهبط بتغيير

كمية المنتجات هي التكاليف المتغيرة أو الأصلية. أما التكاليف الثابتة أو الإضافية التي أشرنا إليها في الفصل الرابع فهي تلك التي لا تتغير سواء زادت كمية الإنتاج أو نقصت، فمادام صانع الأحذية لا يغير المصنع أو يوسعه فإن الإيجار يظل على حاله أيا كانت الكمية التي ينتجها. وكذلك الحال بالنسبة للرسوم البلدية وأقساط التأمين وفوائد المبالغ التي قد يكون اقترضها. يضاف إلى هذا احتياطي استهلاك الآلات والمباني فإن هذا كله لا يتغير سواء زاد الإنتاج أو نقص، وجميع هذه الأعباء لا تتفاوت إلا بمقدار يسير سواء كان المصنع يعمل كل الوقت أو بعضه. وعل العكس من ذلك التكاليف المتغيرة فإنها تنعدم عندما يتوقف المصنع عن الإنتاج.

وعلاوة على ما تقدم تشمل تكاليف الإنتاج من وجهة النظر الاقتصادية ربحا عاديا يضاف إلى ما بقدر من فوائد رأس المال المدفوع من أموال المنتج الخاصة، فهذا الربح الذي يعتبره صاحب المصنع مناسبا نظير المخاطرة بالإنتاج التي تنجم عن مستقبل غير مضمون، يعد في نظر المنتج تكاليف ثابتة لا صلة لها بمقدار الإنتاج.

ولابد في المدة الطويلة أن يغطي الإيراد الذي يحصل عليه صاحب المصنع تكاليفه الأصلية والإضافية بما فيها الربح العادي وإلا انسحب من المشروع. وقد يستمر في الإنتاج بعض الوقت على الرغم من عجزه عن تغطية تكاليفه، وعلى الرغم مما يلحقه من خسارة ولكنه يبذل أقصى جهده لتغطية تكاليفه المتغيرة على الأقل، ويستمر في الإنتاج محتفظا بجهاز العمل والعمال مادام يمكنه تغطية تكاليفه المتغيرة. وإذا استطاع جزء من تكاليفه الثابتة إلى جانب ذلك كان خيرا، على أمل رخاء مقبل يغريه بعدم

وقف الإنتاج أو بيع أجهزته بثمن بخس أو بخسارة فادحة.وعندما تعود حالة الرواج يجتهد في إنتاج أقصى ما يمكن إنتاجه ليعوض ما فاته من الربح وقت الكساد.

التكلفة الحدية:

يجب على كل منتج أن يعمل في جميع حالات الكساد والرواج على تغطية التكلفة الحدية لإنتاجه أي تكلفة (الوحدة الحدية) من إنتاجه، وهي الوحدة التي تحقق له أقل ربح ممكن.

وتؤدي تكلفة الإنتاج الحدية بالنسبة للعرض ما تؤديه المنفعة الحدية بالنسبة للطلب من التأثير في الأسعار، فقد قدمنا أن الثمن الذي يقبل المستهلك دفعه مقابل الحصول على وحدة من كمية المعروض من سلعة ما يميل إلى التعادل مع المنفعة الحدية لهذه الكمية، أي منفعة أقل وحدة يرغب في الحصول عليها. ولكن يجب أن نعرف أيضا السعر الذي يقبله منتج تلك السلعة مقابل بيع ما يعرضه منها، فالعامل الذي يؤثر في السعر في حالة العرض هو التكلفة الحدية أي تكلفة الوحدة التي يتطلب إنتاجها أقصى حد من النفقة.

يعرض السلع في السوق منتجون على درجات متفاوتة من الكفاية، فبعضهم يستطيع بشق النفس الوقوف على قدميه، وقد لا يكون ذلك لنقص في الكفاية بقدر ما يكون النقص في المعدات. وهذا النوع من المنتجين يعرف باسم "المنتجين الحديين" وتبقى مشروعاتهم في مضمار الإنتاج لأنها تتعاون مع غيرها على الوصول بالعرض إلى المستوى اللازم

لتلبية الطلب، وعند هذا المقدار من الطلب يكون السعر في أقل مستوى يمكن المنتج الحدي من الاستمرار في إنتاجه إذ يكفل له تغطية متوسط تكاليف إنتاجه، أي مجموع نفقات الإنتاج بما في ذلك الربح الحدي مقسوما على عدد وحدات المنتجات.

ونتفاوت المنشآت غير الحدية أيضا في درجة كفايتها، فبعضها يحقق أرباحا متوسطة والبعض الآخر يحقق أرباحا استثنائية، ولكنها جميعها تميل إلى زيادة إنتاجها حتى تبلغ حدا تتساوى عنده التكلفة الحدية مع السعر، لأنه طالما كانت هذه التكلفة (أي تكلفة زيادة وحدة واحدة)- تقل عن السعر- فإن المنتج يمكنه، بزيادة إنتاجه، أن يضيف إلى أرباحه أكثر مما يضيف إلى نفقاته. وعلى العكس من ذلك حينما تكون تكلفة الإنتاج حدية أعلى من السعر، فإن إنتاجها يتم بخسارة، وتكون مصلحة المنتج في تقليل الإنتاج بقدر هذه الوحدات.

وفي حدود حجم معين للإنتاج، تهبط التكلفة الحدية كلما توسعنا في الكمية المنتجة. وعند تجاوز هذا الحد (كما أوضحنا في الفصل الرابع) ينتج عن زيادة الإنتاج ارتفاع في التكاليف إذ يبدأ سريان قانون "الغلة المتناقصة". وعلى الرغم من ذلك يستمر الإنتاج في الزيادة ما دامت تكلفة الإنتاج الحدي أي تكلفة آخر وحدة منتجة لا تتجاوز سعر البيع. والتكلفة الحدية عبارة عن تكلفة الوحدة للمنتجين الحديين وتكلفة الإنتاج الحدي للمنتجين الأكثر تفوقا.

فهي تمثل إذن تكاليف الإنتاج للجزء الأكثر تكلفة مما يعرضه هؤلاء

المنتجون لمقابلة الطلب السائد.

والفارق الوحيد أن أصحاب المنشآت الأكثر كفاية ينتجون بتكلفة منخفضة في المتوسط وقد تكون دون السعر بكثير فيحققون أرباحا أكثر تناسب كفايتهم.

التكلفة الحدية والسعر:

يرغب المشترون لسلعة ما في الحصول على مقدار معين منها، ويراعى في السعر المعروض أول ما يراعى ضرورة أن يغطي التكلفة الحدية لإنتاج هذا المقدار، وإلا انكمش العرض إلى مستوى أدنى فيؤدي إلي عدم تلبية كل الطلب عليها. فإذا هبط السعر إلى مستوى دون التكلفة الحدية نتيجة نقص الطلب، ترتب على ذلك انسحاب المنتجين الحدين من المشروع وحل محلهم منتجون حديون جدد تكون نفقات إنتاجهم أقل، كما يعمل المنتجون الأكثر كفاية على الإقلال من إنتاجهم لخفض نفقاتهم الحدية إلى السعر الأدنى الجديد.

وعلى العكس من ذلك، إذا زاد الطلب، فإن العرض لا يستجيب له إلا إذا ارتفع السعر إلى حد يحقق للمنتج الأقل كفاية والذي كان شبه حدي ربحا مغريا أو مشجعا فيدخل ميدان الإنتاج، ويعمل المنتجون الأعلى كفاية من جهة أخرى على الإكثار من الإنتاج بتكاليف حدية أعلى.

وقد لا يتبع التغير في السعر تغير سريع في كمية الإنتاج.

ذلك لأنه قد لا يكون في الإمكان– إذا ارتفع السعر– زيادة كمية

الإنتاج زيادة محسوسة وقد يفضل المنتجون الحديون- إذا هبط السعر- موالاة إنتاجهم السابق دون الانسحاب وتصفية أعمالهم بخسارة. ولكن بعد فترة ما لابد أن يغطي السعر السائد التكاليف الحدية لجميع المنتجين الذين يمدون السوق بالعرض اللازم لمواجهة الطلب على السلعة.

تكاليف الإنتاج الحقيقية:

تناولنا بالتحليل فيما تقدم طبيعة تكاليف الإنتاج، وبقى أن نتناول كيفية قياس هذه التكاليف. إنها تقاس عادة بالنقود فيقدر إيجار أرض المصنع بمبلغ من النقود، وكذلك الشأن في أجور العمال وثمن الفحم أو المصادر الأخرى للقوة وهكذا .... ولكن هناك حالات أخرى لا نستخدم فيها النقود كما هو الشأن في الجماعات التي تستخدم طريقة المقايضة في التعامل. وسواء أكان ذلك أم ذاك فالإنتاج في كل هذا يتضمن نفقة. فما هو إذن معيار نفقة الإنتاج الذي يسري في كل هذه الأوقات والأحوال؟

ويمكن تعريف التكلفة الحقيقية للسلعة بأنها مقدار السلع البديلة التي كان يمكن إنتاجها بالمواد التي بذلت في إنتاج هذه السلعة. فتكلفة الفحم والعمال والمواد الخام تتوقف على شدة الطلب عليها لاستخدامها في الأغراض المختلفة. وكل هذه المواد نادرة نسبيا[1]، وعندما تستخدم في إنتاج شيء لا يمكن استخدامها- لندرتها- في إنتاج شيء آخر. وهذا الشيء الآخر الذي ضحى به، أو بعبارة أخرى هذا البديل، هو مقياس

[1] الندرة هي وجود السلعة بكميات قليلة جدا. أما الندرة النسبية فهي ندرة السلعة بالنسبة لأوجه استخدامها، وقد تكون موجودة بكميات كبيرة.

النفقة الحقيقية في إنتاج السلعة الأصلية.

تكلفة الإتلاف:

يقال إن الزلازل والحروب مفيدة للتجارة لأن إصلاح ما خربته الزلازل، وإعداد الذخيرة والعتاد الحربي الذي يستخدم في الحروب يوجدان عملا لكثير من الناس. ولكن احتساب النفقات الحقيقية للحروب يقطع بعدم صحة هذا الرأي، فإن نفقة الحرب لا تتمثل فيما يدفع ثمنا للمدافع والدبابات والذخيرة والسفن وما إليها فحسب، ولكنها تشمل مع ذلك ما كان يمكن إنتاجه بدلا من مطالب الحرب، باستخدام المواد التي استخدمت في الأغراض الحربية. فلو أن موارد الأمة لم تستخدم في إنتاج الأسلحة والذخائر لكانت قد استخدمت في نواح تزيد كثيرا في رفاهية الأمة كبناء مساكن نظيفة ومريحة لأولئك الذين يعيشون في مساكن ومناطق مهملة وغير صحية، أو في إقامة معسكرات الريف للأطفال الذين يعانون البرد القارس إبان الشتاء.

إن الإتلاف من أي نوع، ولو كان تحطيم زجاج نافذة، ليس في صالح الجماعة بصفة عامة وإن تكن منه فائدة للبعض كأصحاب مصانع الزجاج، لأن مثل هذا الهلاك، وكل هلاك على أي صورة، يعني هلاك أو نقصان موارد رأسمالية، لأن إصلاح ما قد أتلف، أو إنشاء ما هلك يقتضي سحب قدر من العمل ومن رأس المال الذي كان مستخدما في نواح أخرى، والذي كان يمكن أن يساهم به في زيادة الموجود من السلع الإنتاجية والاستهلاكية وليس في إصلاح ما خرب ما يجعل الأمة في حالة خير مما

كانت عليها قبل التخريب.

عندما تحارب الأمة يتحمل الجيل الحاضر والأجيال المقبلة النفقات الحقيقية للحرب ولا تحرم الجماعة من المواد والممتلكات والطيبات فحسب، ولكنه تحرم أيضا من السلع الضرورية لرفاهية الجماعة المتقدمة، وهي السلع التي يمكن إنتاجها بالموارد المستخدمة في الأسلحة والعتاد الحربي[1].

[1] على الرغم من صحة هذا الرأي من وجهة النظر الاقتصادية والإنسانية، فمما لا شك فيه أنه لا مناص من الحروب دفاعا عن حرية الأمم ومصالحها. والإنفاق في مثل هذه الأحوال لا يعتبر ضياعا.

الفصل السادس

كيف تقوم الأشياء التي نحتاجها

لا يتم الإنتاج إلا بعد أن تصل السلع المنتجة إلى أيدي المستهلكين وتسمى العملية التي تسبق تحقيق هذه الغاية "التسويق" وهي عملية مهمة في الإنتاج.

الأسواق:

كانت كلمة السوق في الأصل يفهم منها المكان الذي يجلب إليه السلع لبيعها فيه. وكان لكل قرية سوق يجلب إليها الزارع والحائك والنجار وغيرهم من المنتجين سلعهم لبيعها فيه لأهل القرية. أما اليوم فقد اتسع مدلول كلمة السوق فلم يعد قاصرا على المعنى الموضعي أو المحلي بل أصبحت له أهمية عالمية في الكثير من الأحوال. فلا يقصد به اليوم مكان معين نشتري منه السلع وتباع فيه، ولكن يقصد بكلمة السوق مجموعة من الظروف التي تتيح لمشتري السلع وبائعيها اتصال بعضهم ببعض، وتوجد مجالا لتنافس فريق المشترين فيما بينهم وفريق البائعين فيما بينهم.

وما دام للسلعة مشترون وبائعون فإن لها سوقا ولو لم يكن هناك مكان يتقابلون فيه. فالعناصر التي تتكون منها السوق هي سلعة يمكن أن تشترى وتباع، وأناس يريدون الشراء وآخرون يريدون البيع، واتصال بين هؤلاء بمختلف الوسائل كالمشافهة أو المراسلة أو عن طريق التليفون، أو اللاسلكي. وأيا كانت الوسيلة أو المكان فالمهم هو وجود اتصال كاف بين

الناس في السوق لقيام المنافسة على الشراء أو البيع. وتكون السوق كاملة حين تكون المنافسة حرة تمام الحرية، ويكون الاتصال سهلا سريعا، ويكون هناك كثير من الشارين والبائعين.

وتتفاوت سعة السوق تبعا لعدة عوامل كطبيعة السلعة، وعدد من يريدون التعامل فيها. فبعض الأوراق المالية لها سوق عالمية واسعة، وكذلك الحال بالنسبة لكثير من المعادن كالذهب والفضة والصفيح، وكذلك المواد الأولية الهامة كالقطن والصوف والمطاط. والمواد الغذائية الهامة كالقمح. وعلى العكس من ذلك تكون الأسواق ضيقة ومحدودة إذا كانت السلع سريعة التلف أو كانت رخيصة الثمن كبيرة الحجم كالطوب.

والسلع التي تكون لها سوق واسعة هي التي يكون الطلب عليها عالميا وهي التي يطول استعمالها ويؤمن نقلها ويسهل تصنيفها وتقبل أخذ عينات منها ويمكن أوصافها بدقة ويسر، فمثل هذه السلع يمكن أن يتم التعامل فيها بين أناس تفصلهم بعضهم عن بعض وتفصلهم عن السلع ذاتها مسافات شاسعة. والواقع أن المشترين والبائعين قد لا يرون أو يلمسون السلع التي يتعاملون فيها كما هو الشأن في الأسواق الكبرى للقطن والقمح والمطاط.

ولا يكون للسلع سوق واسعة إذا كانت مما لا يكثر طلبها أو إذا كانت عسيرة النقل أو كانت مما لا يسهل تصنيفها كالأزياء الخاصة بالسيدات.

القيمة:

يتلاقى المشترون والبائعون في السوق وتنتقل ملكية السلع من يد إلى أخرى عن طريق دفع ثمنها بالنقود، وتتوقف كمية النقود التي تدفع على

"قيمة" السلع التي يرغب المشترون في الحصول عليها فالقيمة هي "قوة السلعة التي يمكن مبادلتها بسلع أخرى أو بخدمات" فإذا أمكن مثلا مبادلة ثمانية أرغفة من الخبز بأربع وعشرين قطعة من الموز فإن قيمة الرغيف بالنسبة للموز هي ثلاث قطع. فقيمة أي سلعة إذن هي قياس التضحية التي يبذلها البائع بتسليمها، والتضحية التي يبذلها المشترى في سبيل الحصول عليها أي أنها تعبر عن العلاقة بين سلعة وأخرى، وهذه العلاقة تتفاوت باختلاف الزمان والمكان والأشخاص. فقيمة السلعة في وقت معين وفي مكان معين تتوقف على ما يوجد منها في ذلك الزمان والمكان وعلى مقدار الحاجة إليها، أي أن "القيمة تتوقف على العرض والطلب". ويمكن القول بوجه عام أنه إذا كان العرض قليلا بالنسبة للطلب فإن القيمة تكون مرتفعة، أما إذا كان العرض كثيرا بالنسبة للطلب فإن القيمة تكون منخفضة.

ففي البلاد الحارة حيث تتوافر بعض أنواع الفاكهة يمكن استبدال حلة من الملابس بكمية كبيرة منها، بعكس الحال في البلاد المعتدلة حيث يقل وجود مثل هذه الفاكهة.

السعر:

لا يتم التبادل في البلاد المتقدمة/ عن طريق مقايضة سلعة بأخرى وإنما يتم عن طريق مبادلة السلع بنقود، وهذه النقود تستبدل بها السلع الأخرى، وتقدر قيمتها بالنقود وتسمى هذه القيمة المقدرة بالنقود "سعرا".

ويلعب السعر دورا خطيرا في النظام الاقتصادي، فجهاز الثمن هو

الذي يوجه الموارد ويبين أوجه النشاط التي تستخدم فيها عوامل الإنتاج فيما يعود بالربح ويدل اتجاه أسعار السلع على ما إذا كان ينبغي الإكثار من إنتاج هذه السلع في المستقبل أو الإقلال منها. فالهبوط الشديد في سعرها يدل على أن الموجود منها في السوق يفوق طلب المستهلكين، وارتفاع سعرها يدل على أنه لا يوجد منها في السوق ما يكفي لتلبية الطلب، وإن زيادة إنتاجها تؤدي إلى تحقيق ربح. فالأسعار إذن هي "بارومتر" الإنتاج، وهي التي تشير إلى كيفية استخدام عوامل الإنتاج على أحسن وجه.

قانون السواء:

لا يوجد في السوق الكاملة سوى سعر واحد لسلعة معينة في وقت معين. فإذا وجد فيها سعران اتجه المشترون إلى من يبيع بالسعر الأدنى وبقيت سلع الآخرين دون تصريف.

ولا تقع مثل هذه الحال في السوق الكاملة لأن من خصائص هذه السوق سهولة انتشار الأنباء فيسرع التاجر الذي يكتشف ارتفاع سعره عن أسعار منافسيه إلى خفضه في الحال حتى لا تكسد تجارته، وهذا الاتجاه وهو ما يعرف بقانون السواء يؤدي إلى أن يسود السوق سعر واحد (سعر السوق).

كيف يحدد سعر السوق:

أما كيف يسود هذا السعر الواحد السوق فنستطيع تصوره إذا تصورنا سوقا بها كثير من المشترين لكمية من السلع يعرضها كثير من البائعين. أن المشترين يتنافسون على شراء السلع ويتنافس البائعون على

بيعها، وينتج عن هذا الوضع الذي يبدو معقدا أن يبرز سعر وحيد تجري على أساسه المعاملة، ولإيضاح ذلك نتناول أولا موقف البائع. فكل بائع يعرف مقدما ما ينبغي الحصول عليه من بيع جميع سلعه ليحقق ربحا. فإذا لم يكن سعر السوق قد تحدد من قبل، فإنه يكون مستعدا لبيع عدد من سلعه بأسعار متفاوتة. ويتوقف هذا العدد على مدى حاجته للنقد الحاضر وعلى مدى نفوره من عدم تصريف بضاعته. ولنفرض أننا في سوق للخضر، وأن رطل البسلة الخضراء التي يقدمها بائع ما قد كلفه أربعة قروش بما في ذلك الربح العادي، وأنه أحضر منها ٥٠ رطلا للسوق. فإذا وجد مشتريا بسعر أربعة قروش للرطل فإنه يقبل بيع الخمسين رطلا، ولكنه قد لا يجد مشتريا إلا بسعر ٣.٥ من القروش للرطل. فكيف يتصرف؟ إنه إذا با ع الخمسين رطلا بسعر ٣.٥ من القروش للرطل فإنه يعنى خسارة فادحة، إذا لم يبع شيئا يضطر إلى العودة ببضاعته دون تصريف انتظارا لسعر أعلى، ولكن احتمال ارتفاع السعر غير مكفول، بل قد يهبط عن ٣.٥ من القروش.

وقد يقرر بائع البسلة الإحجام عن بيع شيء منها بسعر يقل عن أربعة قروش للرطل ولكن يستقر غالبا على بيع بعضها بأسعار تقل عن هذا الحد. فإذا با ع ٤٠ رطلا بسعر رطلا ٣.٥ من القروش للرطل فإنه يحصل على حاجته من النقود الحاضرة ويحتفظ بعشرة أرطال لبيعها في اليوم التالي على أمل أن يكون السعر أعلى. والواقع أنه يستقر على بيع كميات مختلفة بأسعار متفاوتة.

فيبيع ٥٠ رطلا بسعر ٤ قروش للرطل و٤٠ رطلا بسعر ٣.٥ من القروش و٣٠ بسعر ٣ (ثلاثة قروش) ولكنه لا يبيع شيئاً من هذا السعر

الأخير. وهو يعتقد أن مصلحته في الاحتفاظ ببضاعته أملا في ارتفاع السعر بدلا من بيعها الآن بخسارة فادحة.

ولما كان كل بائع يدير أمره على هذا النمط فإننا نستطيع بإضافة تقديرات البائعين أن نعرف مدى استعدادهم للبيع بكل ثمن من الأثمان المختلفة إذ يختلف كل منهم عن الآخر في تكاليف إنتاجه، ومن ثم في استعداده للبيع. غير أنهم يتشابهون في تصرفاتهم إزاء تغير السعر، فهم يقدمون على بيع مقادير من السلع عند ارتفاع السعر أكثر منها في حالة انخفاضه.

ومعظم البائعين يميل إلى تصريف بعض ما لديه من بسلة حتى في حالة انخفاض السعر عن التكاليف، وسيبدو جدول العرض الكلي على النحو الآتي:

١٠٠٠ رطل تعرض بسعر أربعة قروش للرطل

٨٠٠ رطل تعرض بسعر ٣.٥ من القروش للرطل

٦٠٠ رطل تعرض بسعر ٣ من القروش للرطل

٤٠٠ رطل تعرض بسعر ٢.٥ من القروش للرطل

٢٠٠ رطل تعرض بسعر ٢ من القروش للرطل

ويتقدم المشترون إلى السوق، إما لشراء كمية معينة من البسلة وفي خاطر كل منهم حد أقصى للسعر الذي يشترى به، أو شراء كميات متفاوتة بأسعار متفاوتة على ألا يتجاوز مجموع ما يدفعونه حدهم الأقصى.

ونحن نعرف من دراسة قانون المنفعة المتناقصة[١] أن الشخص يقوم كل وحدة إضافية من السلع التي لديه بأقل مما يقوم به سابقتها. وإن السعر الذي يوافق على دفعه ثمنا لآخر وحدة هو نفس السعر الذي دفعه في كل من سابقاتها.

وقد يقبل أحد المستهلكين شراء رطلين بسعر ٤ قروش للرطل و٣ أرطال بسعر ٣.٥ و٤ بسعر ٣ قروش. وقد لا يقبل مستهلك آخر شراء أي مقدار بسعر ٤ قروش، ولكنه مستعد لشراء رطل واحد بسعر ٣.٥ من القروش، ورطلين بسعر ٣ قروش.

وكما جمعنا تقديرات البائعين بجمع أيضا تقديرات المشترين، وحينئذ يمكن أن نعرف الكمية التي يكون المشترون عامة مستعدين لشرائها بأسعار معينة.

وهناك تشابه بين تصرفات جميع المشترين مهما تفاوتت مطالبهم الشخصية، ومظهر هذا التشابه أن بعضهم يشترى كمية أكبر بالسعر المنخفض. وبعضهم قد لا يشتري شيئا بالسعر المرتفع ولكنه يقبل على الشراء بالسعر المنخفض. وإن مجموع المشتريات بالسعر المرتفع أقل منها بالسعر المنخفض. ويمكن تصوير المشترين كما يلي:

٣٠٠ رطل تشترى بسعر ٤ من القروش للرطل

٥٠٠ رطل تشترى بسعر ٣.٥ من القروش للرطل

٦٠٠ رطل تشترى بسعر ٣ من القروش للرطل

---

[١] انظر الفصل الثاني.

٧٠٠ رطل تشترى بسعر ٢.٥ من القروش للرطل

٩٠٠ رطل تشترى بسعر ٢ من القروش للرطل

١٠٠٠ رطل تشترى بسعر ١.٥ من القروش للرطل

١١٠٠ رطل تشترى بسعر ١ من القروش للرطل

تعادل العرض والطلب:

لدينا كل من جدول المشترين وجدول البائعين في سوق البسلة الخضراء. ومن التفاعل الذي يظهر فيهما- أو كما يقول رجال الاقتصاد من تفاعل الطلب والعرض- يبرز السعر الوحيد، ويمكننا إثبات أنه طبقا لظروف السوق الكاملة لا يوجد إلا سعر واحد يتعادل عنده العرض والطلب.

فإذا فرضنا أن السعر ٣.٥ من القروش للرطل، فإن البائعين يعرضون بهذا السعر ٨٠٠ رطل ولكن لا يشترى منها غير ٥٠٠ رطل وينتج عن هذا احتمال عجز بعض البائعين القابلين للبيع بسعر ٣.٥ من القروش عن بيع شيء لأن هناك ٣٠٠ رطل زائدة عن الطلب بهذا السعر. وعلى أصحاب ال ٨٠٠ رطل إذن أن يقبلوا سعرا أقل من ٣.٥ من القروش إذا أرادوا تقليل خطر بقاء كمية من البسلة دون بيع بسبب زيادة العرض عن الطلب، ولذلك يعمدون إلى خفض أسعارهم. ومع أنهم لا يرغبون في بيع مثل هذه الكمية بهذا السعر المنخفض نجدهم يرون في البيع به فرصة لحصولهم على نصيب في السوق. وإذن فليس ٣.٥ من القروش هو سعر السوق.

فإذا فرضنا بعد ذلك أن السعر ٢.٥ من القروش فإننا نجد البائعين

يقبلون بيع ٤٠٠ رطل على حين يرغب المشترون شراء ٧٠٠ ولكن بعض المشترين يوافقون على دفع أكثر من ٢.٥ من القروش للرطل حتى لا تفوتهم فرصة الحصول على جزء من الأربعمائة رطل. لذلك يظهرون استعدادهم لدفع سعر أعلى. وعلى ذلك لا يكون ٢.٥ من القروش هو سعر السوق. ولكن عندما يكون السعر ٣ قروش للرطل يعرض البائعين ٦٠٠ رطل ويطلب المشترون نفس الكمية. فإذا هبط السعر عن هذا الحد فإن المنافسة بين المشترين ترفعه إلى ٣ قروش. وإذا زاد السعر عن هذا الحد فإن المنافسة بين البائعين يهبط به إلى ٣ قروش. وعند هذا السعر لا تكون في السوق قوة تجعله غير ٣ قروش، فالسعر الموحد لرطل البسلة في السوق نتيجة ما ذكرنا هو إذن ٣ قروش وبهذا يباع ٦٠٠ رطل ويشتري ٦٠٠ رطل. أما أصحاب ال ٤٠٠ رطل الباقية المعروضة للبيع فإنهم يسحبون بضاعتهم على أمل أن يبيعوها في يوم آخر. وأما الذين كانوا راغبين في شراء ٥٠٠ رطل أخرى فيؤجلون تحقيق حاجتهم حتى يهبط السعر.

وهكذا يظهر مما تقدم صدق القول بأن "السعر يتوقف على العرض والطلب" كما يتضح أن السعر الذي يتداول الناس السلع على أساسه في السوق في وقت معين قد يكون أدنى من نفقة الإنتاج بكثير، لأن البائعين قد لا يقبلون أو قد لا يستطيعون الاحتفاظ بسلعهم فيضطرون إلى قبول ما يمكن الحصول عليه ولو عن جزء مما لديهم. وما يمكن الحصول عليه يتوقف على المنفعة الحدية لسلعهم بالنسبة للمشترين. وقد يكون سعر السوق من جهة أخرى أكبر من نفقة الإنتاج. وقد يضطر المشترون إلى أن يدفعوا في سبيل الحصول على بعض حاجتهم في وقت ما أكثر مما كانوا يقبلون دفعه في أي وقت آخر.

تقلبات سعر السوق:

رأينا أن سعر السوق لسلعة ما هو السعر الذي يسود السوق عندما يتعادل الطلب والعرض. وعند هذا التعادل يستوعب الطلب كل المعروض بهذا السعر.

ورأينا في المثال السابق أن ٣ قروش هو مقياس المنفعة الحدية لكل مشتر بالنسبة لعدد الأرطال المشتراه من البسلة، أو بعبارة أخرى هو منفعة آخر رطل أشتراه كل مشتر. وبما أن المنفعة الحدية متساوية لدى كل المشترين فمن الواضح أن ٣ قروش هو مقياس المنفعة الحدية للستمائة رطل، أي منفعة أقل وحدة تستحق الشراء في نظر كل مشتر. ويكون سعر السوق إذن هو مقياس المنفعة الحدية للكمية المبيعة، أي مقياس المنفعة الحدية لكل مشتر لآخر وحدة تستحق الشراء. ويمكن القول بعبارة أخرى أن سعر السوق يمثل قيمة أقل جزء مرغوب فيه من القدر المبيع.

وبتطبيق قاعدة "يتحدد سعر السوق عند تعادل الطلب والعرض" نستطيع التنبؤ بالسعر في حالة اختلاف سياسة البائعين عما ذكرناه في المثال السابق. كما إذا فرضنا أن بائعي الجملة أحضروا إلى السوق ألف رطل من البسلة وهو مستعدون للتخلص منها مهما هبط السعر. ففي هذه الحالة نستطيع القول بأن السعر يكون ١.٥ من القروش إذ يكون المطلوب ١٠٠٠ رطل بهذا السعر. وإذا حاول البعض البيع بسعر أعلى من ذلك، فإن المنافسة بينهم تؤدي إلى هبوط السعر إلى هذا المستوى. وإذا ما وافق البائعون على البيع بسعر قرش واحد للرطل، فإن المنافسة بين المشترين على ١١٠٠ رطل تؤدي إلى رفع السعر إلى ١.٥ من القروش.

ولنفرض الآن فرضا آخر وهو أن البائعين لألف رطل حددوا سعرا أدنى يبيعون به كل المقدار مع استعدادهم للعدول عن البيع نهائيا إذا هبط السعر عن هذا المستوى. وليكن هذا الحد الأدنى هو ١.٥ من القروش للرطل. وفي هذه الحالة نستطيع التنبؤ بأن سعر السوق سيكون ١.٥ وإن ما سيباع به هو ٧٠٠ رطل وأن البائعين سيعودون بثلاثمائة رطل. ذلك أن الطلب عند سعر ١.٥ من القروش (سعر الامتناع) يكون ٧٠٠ رطل.

ويكون البائعون في هذه الحالة هم المشترين للثلاثمائة رطل الباقية.

وفي قاعات البيع بالمزاد أمثلة كثيرة لتحول البائعين إلى مشترين بسعر الامتناع.

وقد يختلف سعر السوق من يوم إلى يوم، بل من لحظة إلى أخرى، بتغير العرض والطلب، كأن يندر المشترون في بعض الأيام، إذ نرى في الأسواق الزراعية المحلية أن البائعين يضطرون في اليوم الممطر إلى بيع سلعهم السريعة التلف بأسعار منخفضة جدا في نهاية اليوم حتى لا يعودوا بها دون بيع. وفي يوم آخر قد يكون المعروض من التفاح مثلا قليلا بسبب صقيع مبكر فيميل سعره إلى الصعود.

تحديد سعر السوق:

الوضع عند سعر معين	تأثر السعر	السبب
العرض يزيد عن الطلب	يهبط السعر	يتنافس البائعون على البيع
الطلب يزيد عن العرض	يرتفع السعر	يتنافس المشترون على الشراء
الطلب يساوي العرض	لا يتغير السعر	السعر هو سعر التوازن

ويختلف سعر السوق بالنسبة للسلع السريعة التلف كالزهور في سوق محلية اختلافا عظيما، فقد يكون منخفضا جدا بسبب تلهف البائعين على تصريف سلعهم. أما إذا كانت السلع مما يحتمل البقاء فإن البائعين يميلون على الاحتفاظ بها عند هبوط سعرها أملا في بيعها فيما بعد بسعر أعلى، بل لقد يحدث الاختلاف في سعر السوق بصورة ملحوظة، كما هو الشأن في الملابس التي يكون الطلب عليها موسميا فإنها تباع في نهاية الموسم بأسعار منخفضة، ومن ثم نجد أن سعر السوق هو سعر الفترة القصيرة، لأنه يتحدد في ظروف لا تتسع بحيث يستجيب العرض للطلب.

السعر العادي[1]

قدمنا أم المنتجين يميلون بوجه عام إلى تكييف إنتاجهم بحيث يغطي السعر الذي يبيعون به تكاليف الإنتاج الحدية، فإذا ارتفع السعر عن النفقة الحدية فإن الصناعة تحقق أرباحا تغري بعض المنتجين بالتوسع فيما ينتجون كما تغري بدخول منتجين جدد إلى الإنتاج فيزيد العرض ومن ثم يهبط السعر. وبالعكس إذا هبطت الأسعار إلى ما دون التكلفة الحدية فإن بعض المنتجين يحدون من إنتاجهم، كما ينسحب البعض الآخر من العمل وترتفع الأسعار نتيجة لقلة العرض.

ولكن السعر الذي يدخله المنتجون في حسابهم على هذا النحو لا

---

[1] يتحدد الثمن العادي بتكاليف الإنتاج، ويخضع في تقلباته لما يطرأ على هذه التكاليف من تغير، أما ثمن السوق فيتحدد بتأثير العرض والطلب بصرف النظر عن تكاليف الإنتاج، وبه يتم التعامل في أكبر كمية من السلعة

يمكن أن يكون سعر السوق السائد في يوم معين، ذلك أن هذا السعر– كما قدمنا– يتفاوت تفاوتا عظيما لظروف الطلب والعرض في وقت معين، وقد لا تكون له صلة بتكلفة الإنتاج.

سعر السوق والسعر العادي:

يمثل المنحنى غير المنكسر السعر العادي، وقد يتغير تبعا للتقدم الفني أو لتقلب أسعار المواد الخام الخ.

ويمثل المنحنى المنكسر التذبذب الواضح الذي يحث في سعر السوق حول السعر العادي.

ومن الواضح أن السعر الذي يسترشد به المنتجون قبل أن يقرروا زيادة إنتاجهم أو خفضه هو سعر المدة الطويلة. ولكل سلعة سعر وسيط يتذبذب حوله سعر السوق مرتفعا عنه أحيانا ومنخفضا عنه أحيانا أخرى في الفترة الطويلة.

فربة البيت التي تقوم بمشترياها الأسبوعية في صباح أحد الأيام تعرف أن ما تدفع من الأسعار يتفاوت من وقت لآخر. وهي لا يمكن أن تعرفه على وجه التحديد أثناء إعداد قائمة مشترياها الأسبوعية، ولكنها تعرف ما تكون عليه أسعار في وقت معين من السنة على وجه التقريب.

قد يكون سعر سلعة معينة ٦ قروش لكل وحدة في أسبوع ما و٨ قروش في الأسبوع التالي، ولكنها قبل أن تدخل المتجر تعرف أن ما ستدفعه يبلغ حوالي ٧ قروش لأنها تعرف أن هذا هو السعر العادي للوحدة من هذه السلعة. وينطبق هذا على السعر العادي بالنسبة لكل

سلعة أخرى تكون محلا للشراء والبيع.

ويسمي سعر الفترة الطويلة الذي يتذبذب سعر السوق حوله "السعر العادي". ويميل السعر العادي إلى التعادل مع تكلفة الإنتاج الحدية بالنسبة للسلع التي تستجيب للإنتاج السريع. وقد يرتفع سعر السوق بعض الوقت عن السعر العادي. ولكن السعر المرتفع والأرباح الإضافية التي تترتب عليه تجتذب منتجين جددا فيزيد العرض ويهبط السعر فإذا هبط السعر وظل دون السعر العادي أي دون تكلفة الإنتاج الحدية، وجدنا المنتجين الحديين ينسحبون من ميدان العمل في هذه الناحية ويستخدمون مواردهم في نواح أخرى تعود عليهم بالربح، كما يقلل منتجون آخرون من إنتاجهم، فيقل العرض ويرتفع السعر من جديد.

وفي بعض الحالات يميل سعر السوق والسعر العادي إلى التعادل، حيث يكون الفرق ضئيلا أو منعدما بين السعرين بالنسبة للأشياء ذات الطلب المستمر المنتظم كمعجون الأسنان وأدوات التنظيف حيث تسهل الملائمة بين العروض وحالة السوق.

والواقع أنه كلما سهلت استجابة العرض للطلب في أي وقت ازداد القرب بين سعر السوق وتكلفة الإنتاج في ذلك الوقت، وفيما يتعلق بالسلع التي يكون عرضها ثابتا باستمرار كالتحف النادرة والعاديات، لا يكون هناك مراعاة لتكلفة الإنتاج. ومن أجل ذلك لا يكون لسعر التحفة أي علاقة بالتكلفة. فثمن صورة للرسام رمبراندا المشهور (Remprandt) أو ثمن طبعة قديمة من روايات (شكسبير) يتوقف تماما على الطلب. فليس للسعر علاقة هنا

بالعمل الذي قام به الرسام أو المؤلف. وإنما هو ما يريد جامعوا التحف دفعه.

كذلك لا يتوقف السعر القصير الأجل أو سعر السوق (للسلع السريعة التلف) على تكلفة الإنتاج إلا قليلا. فمنتجو هذه السلع يقبلون كل ما يمكنهم الحصول عليه لأن زراعتها وإعدادها للسوق تستغرقان زمنا فلا يمكن أن يلاحق عرضها اشتداد الطلب عليها بالسرعة اللازمة، ولأن سرعة تلفها تحول دون حجزها عن السوق إذا ما ضعف الطلب عليها.

ولكننا نرى في الفترة الطويلة أن منتجي مثل هذه السلعة لابد أن يحصلوا على أرباح مجزية لكي يستمروا في إنتاجها، ويتحقق هذا إذا كان السعر المرتفع الذي يحصلون عليه في غير موسمها يعوضها عن السعر المنخفض أثناء موسم هذه الفاكهة بسبب زيادة العرض عن الطلب كثيرا. فإذا لم يتحدد السعر العادي بحيث يغطي تكلفة الإنتاج الحدية فإن بعض المنتجين ينسحبون، وحينئذ يرتفع السعر حتى يزداد قربا من تكلفة الإنتاج في الموسم وفي غير الموسم على السواء.

الفصل السابع

الاحتكار والسعر في الاحتكار

عندما تناولنا فيما تقدم الجانب الاقتصادي من حياتنا كان الأساس الذي قام عليه البحث وجود المنافسة الحرة، فلم ندخل في حسابنا تقييد التنافس بين المشترين بعضهم وبعض ولا بين البائعين فيما بينهم، مع ما في ذلك من مخالفة للواقع في كثير من الأحيان لأن المنافسة الحرة لا تتوافر في كل الأحوال. إن ربة المنزل الإنجليزية مثلا تتحول عن الشراء من المتجر الذي اعتادت معاملته إلى آخر إذا كان السعر الذي يبيع به الأول أعلى من السعر الذي يبيع به الثاني. ولكنها إذا وجدت سعر الخيط مثلا مرتفعا في متجر ما، فلن يجديها نفعا أن تتحول عنه إلى أخر لأن مؤسسة (ج . ب كوتس **G . B .Coats**) بإنجلترا تنتج الخيط الذي يستعمل في هذه البلاد بكميات هائلة حتى وصلت إلى حد أصبحت معه قادرة بالفعل على التحكم في سعره بجميع المتاجر. وبعبارة أخرى أصبح لهذه المؤسسة احتكار فعلي لصناعة الخيط وأصبحت قادرة على التحكم في السعر عند الشراء والبيع.

وهذا الوضع من التحكم في سعر الخيط نجده بالنسبة لأشياء أخرى. فلا نستطيع شراء الكهرباء أو الغاز أو الماء ممن نختار معاملته من موردي هذه الأشياء ممن نطلب منهم سعرا أقل، إنما نجد أنفسنا مضطرين إلى التعامل مع موردي هذه الأشياء المحليين بالأسعار التي يطلبونها. كذلك لا

نملك اختيار من يحمل بريدنا أو نحدد قيمة الطوابع، ولا نجد مجالا للمفاضلة بين مقدمي الخدمات التليفونية أو التلغرافية حتى نختار منهم واحدا دون غيره لأن الهيئات التي تزودنا بتلك الأشياء وهذه الخدمات محتكرة لها، بمعنى أنها هي وحدها صاحبة الحق في التعامل في هذه السلع والخدمات بالسعر الذي تطلبه. وتحديد السعر في هذه الحالة لا يخضع للعوامل التي يخضع لها تحديد السعر في ظل المنافسة الحرة. ويلاحظ أن حالات الاحتكار المطلق نادرة في غير منشآت المرافق العامة، فمع أن مؤسسة كوتس(**Coats**) تستطيع السيطرة على أسعار خيوط القطن لأنها تنتج مقادير كبيرة مما يعرض منها، فإن احتكار هذه المؤسسة لهذه السلعة غير مطلق، إذ هناك منشآت أخرى تنتج هذه الخيوط. غير أن مركز مؤسسة كوتس يتيح لها التحكم في هذا الصنف لأنها تساهم في إنتاج شطر عظيم مما يعرض منه، ولهذا يمكن القول أن كل منشأة تعتبر محتكرة للسلعة إذا كانت تنتج نسبة عالية من مجموع ما ينتج من هذه السلعة بحيث تستطيع التأثير في سعرها بتنظيم عرضها.

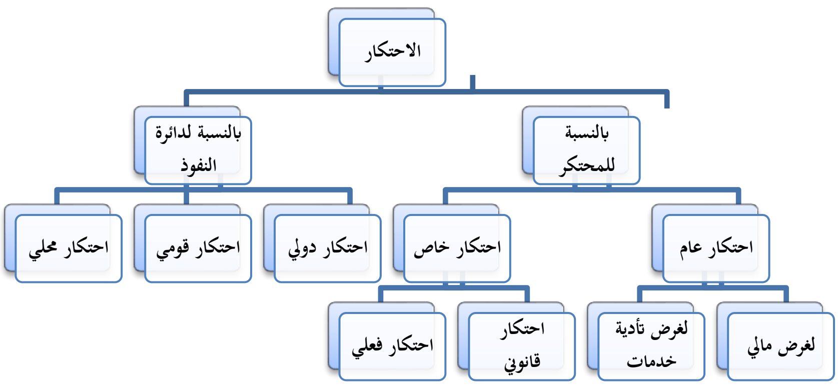
أنواع الاحتكار[١] :

ينقسم الاحتكار إلى عدة أنواع منها:

١- احتكار طبيعي وهو الذي ينشأ قلة بعض المواد الخام كالنيكل في كندا (**Canada**) والبن في البرازيل، إذ يمثل البن البرازيلي معظم محصول

[١] يمكن تقسيم الاحتكار بالشكل الآتي:

العالم من البن، ولهذا يكاد يكون احتكار هذين النوعين كاملا، فقد أدت قلة إنتاج العالم من كلتا السلعتين إلى أن صار احتكار إنتاجهما من القوة ما يمكن به التحكم أسعار النيكل والبن في العالم والسيطرة عليها. فمؤسسة البرازيلللبن تسيطر على أسعاره في جميع أنحاء العالم، والسعر العالمي للنيكل يتوقف على تكلفة إنتاجه في كندا.



٢- احتكار اجتماعي، وهو الذي تقضي به ظروف اجتماعية أو مصلحة عامة كتوريد المياه والغاز والكهرباء والرقابة على أعمال البريد والتلغراف، فقد دعت اعتبارات فنية إلى أن يكون تقديم هذه الخدمات احتكارا في يد الهيئات التي تقوم به، لأن قيام أكثر من هيئة واحدة بهذه الخدمات ليس عمليا، بل قد لا يكون ممكنا في منطقة معينة من غير أن يواجه الجمهور منه مصاعب كثيرة ودون ضياع كثير من الموارد. ويمكن إدراك مدى هذه الصعاب إذا حاولنا الاتصال بالطبيب مثلا مع وجود عدة شركات للاتصال التليفوني وعندما

يكون جهاز تليفون من يطلب الطبيب تابعا لشركة غير التي يتبعها جهاز تليفون الطبيب كما يمكن أن تصور هذه المصاعب المضايقة البالغة عندما تقوم ست شركات لتوريد الغاز أو الكهرباء مثلا بحفر الطرق والشوارع لأن لكل شركة حق الحفر لممارسة أعمالها.

٣- احتكار قانوني، وهذا النوع يقصد به ما يمنحه القانون ويقوم على حمايته لغرض منع المنافسة غير المشروعة، وإتاحة الفرصة للمنتجين والمؤلفين والمخترعين كي يجنوا ثمار جهودهم، فالعلامات التجارية وحقوق النشر أنواع من الاحتكار تمنح بمقتضاها حقوق لأشخاص معينين غيرهم لبيع سلع معينة واستعمال أشياء معينة.

٤- وهناك أنواع أخرى من الاحتكار لها مبررات أقل مما ذكرنا، كان يتحدد بعض المنتجين للحد من المنافسة لضمان أرباح لأعضاء هذا الاتحاد عن طريق مراقبة السعر الذي تباع به المنتجات أو تحديده، أو إنقاص الإنتاج حتى لا يزيد المعروض زيادة تهبط بالسعر إلى ما دون مستوى معين.

وتعتبر الصناعات المؤممة في بريطانيا أمثلة لحالات احتكار تشرف عليه هيئة مركزية وتديره في كثير من الأحوال مجالس إقليمية.

احتكار الخدمات:

على الرغم من أن أكثر أنواع الاحتكار يتعلق بتوريد السلع إلا أن هناك احتكارات غاية في القوة تراقب تقديم الخدمات. ومن أمثلة ذلك ما يحتكره المجلس الطبي العام من مراقبة توزيع الخدمات الطبية ببريطانيا. فهذا

المجلس، بما له من سلطة مستمدة من القانون يقصر ممارسة الطب والجراحة على الأطباء والجراحين المقيدين الذين أدوا بنجاح امتحانا في النواحي الفنية مع استيفاء شروط معينة. وفي هذه الحدود يمكن القول بأن الترخيص بمزاولة الطب في بريطانيا يتركز في يد هيئة محتكرة. ومن حسن الحظ أنها هيئة تعترف بتقاليد المهنة وتقدرها كما تعترف بما عليها من التزامات قبل الجماعة.

وبالمثل يمكن اعتبار اتحاد قوى للعمال احتكار نوع معين من العمل. ففي تحديده عدد العمال في بعض الحرف، وفي منع أصحاب الأعمال من استخدام غير النقابيين، وفي الإصرار على تحديد الأجور– في هذا كله– تمارس اتحادات العمال سلطة احتكارية محدودة[1] ومن ثم تؤثر في سعر العمل تأثيراً يشبه تأثير اتحاد الصناعات على أسعار منتجاته.

السعر في حالة الاحتكار:

ليس من اللازم في الاحتكار أن تكون المنشأة التي تتمتع به قادرة على فرض أعلى سعر لما تنتج من سلع أو تقدم من خدمات بل الواقع أن أكثر الاتحادات الصناعية الكبرى التي بلغت مرتبة الاحتكار تهدف إلى زيادة أرباحها عن طريق خفض التكاليف لا رفع الأسعار، وذلك:

١– باتباع نظام الإنتاج الكبير في أحين مصانعها استعدادا، وإدارة هذه المصانع بكل طاقتها من جهد وعمل.

٢– وتجنب المنافسة في الأعمال والتسويق.

---

[1] انظر الفصل العاشر.

٣- توحيد منتجاتها بحيث تكون على نمط واحد. بذلك يزيد إنتاج المنظمة بوجه عام.

هذا إلى أن المحتكر يلاحظ دائما أن فرض سعر مرتفع للسلعة التي ينتجها، كثيرا ما يشجع على دخول منتجين جدد ميدان العمل الذي يحتكره، كما يشجع على اختراع سلعة أخرى تقوم مقام السلعة التي ينتجها، وهناك مع ذلك الدولة التي قد تتدخل لحماية المستهلكين وتحول دون استخدام الاحتكار وسيلة لرفع الأسعار.

من هذا يتبين أن تحكم المحتكر في الأسعار محدود إلى حد بعيد مهما كان الاحتكار قويا. صحيح أن المحتكر يستطيع أن يطلب السعر الذي يريده، ولكن المغالة في رفع السعر لا تتفق في النهاية مع مصلحته في النهاية مع مصلحته في معظم الأحوال. وعلى هذا يكون التساؤل عن السعر الذي يبيع به المحتكر لكي يحقق أكبر ربح صاف ممكن في الظروف والأحوال التي يقدر وجودها بما في ذلك ظروف الطلب.

إن المحتكر يهدف إلى أن يحصل على أعظم ربح مستطاع، كما هو شأن كل منتج، فهو يحاول أن يبيع الناتج بحيث يصل فائض إيراده بالنسبة لتكاليفه إلى أقصى حد، وله أن يختار لتحقيق هذا الغرض إحدى طريقتين: الأولى أن يبيع مقدارا من إنتاجه بسعر منخفض يجتذب إليه المشترين، والثانية أن يفرض السعر الذي يريده مع الإقلال مما يعرض. أما اتباع الطريقتين معا في آن واحد فذلك ما لا يستطيعه، بمعنى أنه لا يمكن أن يبيع كثيرا كما يشاء بالسعر الذي يشاء، فإذا لم يحدد السعر فسيحدده العرض والطلب،

وشأن المحتكر هنا شأن أي منتج يخضع لظروف المنافسة الحرة.

فالطلب أمر يخرج عن سيطرة المحتكر، ومن ثم كان عليه أن يتجه إلى العرض أو إلى السعر. وفي غالب الأحوال تزيد مبيعاته بالسعر المنخفض عنها بالسعر المرتفع، ويتوقف تحكمه في السعر على درجة مرونة الطلب على ما ينتج وعلى ظروف إنتاجه من حيث خضوعه لقانون الغلة المتزايدة أو الغلة المتناقصة.

فإذا كان المحتكر الذي ينتج في ظل قانون الغلة المتزايدة يفرض سعرا عاليا فإن الطلب على ما ينتج يكون قليلا، ومن ثم يكون الإنتاج قليلا، وتكون تكلفة إنتاج الوحدة أعلى مما لو كان الإنتاج أكثر. وإذا عمد بعد ذلك إلى خفض السعر فإن مبيعاته قد تزيد إلى حد يعوض به المكسب الناتج عن زيادة مبيعاته قلة الربح في كل وحدة منتجه،ويزيد عن ذلك، لإمكانه إنتاج الوحدات الإضافية في ظل قانون الغلة المتزايدة، أي تكاليف أقل من الوحدات السابقة.

من هذا يتضح أن البيع بأعلى سعر، أو بيع أكثر مما يمكن من السلع لا يترتب عليه حتما حصول المحتكر على أعظم ربح.

وإذا كان الطلب على ما ينتجه مرنا، وكان قانون الغلة المتزايدة ساريا، فإن السعر يكون منخفضا في غالب الأحوال، لأن تكلفة الوحدة في الإنتاج الكبير تكون أقل من تكلفتها في الإنتاج المحدود.

أما إذا كان الطلب غير مرن وكانت الظروف لا تتيح للمستهلك الاستعاضة عما ينتج بسلع أخرى فإن في استطاعة المحتكر أن يفرض سعرا

عاليا مهما كانت ظروف إنتاجه. فإذا أمكن الاستعاضة عما ينتج وجد نفسه في وضع لا يستطيع فيه تحديد سعر لمصلحته إلا إذا تمكن من السيطرة على سعر البديل الذي يستعاض به عما ينتجه، إذ أنه إذا فرض سعرا عاليا دون السيطرة على سعر البديل تحول الطلب عما ينتج إلى هذا البديل.

بل أنه حتى في حالة عدم وجود البديل يكون المحتكر الذي يفرض سعرا مرتفعا لسلعة طلبها غير مرن عرضه لتدخل الدولة، فقد تعمد الحكومة إلى تحديد السعر للحيلولة دون استغلال الجمهور.

مما تقدم يظهر أنه ليس من اللازم أن يتطلب الاحتكار ارتفاع السعر، حتى من وجهة نظر المحتكر نفسه لأن إبقاء السعر منخفضا يشجع الطلب فيستطيع المحتكر إبقاء تكلفته في مستوى منخفض بزيادة طاقة جهاز الإنتاج ويجني ثمار عمله باتباع نظام الإنتاج على نطاق واسع وبتركيز الإنتاج في خير مصانعه إعدادا، وباستبعاد جزء مما ينفق في الإعلان، وتوحيد الإنتاج وجعل منتجاته على نمط واحد. وعلى وجه عام يمكن القول بأن كثرة الطلب بالسعر المنخفض تساعد المحتكر على زيادة كفايته في الإنتاج والانتفاع بمزايا الغلة المتزايدة.

ويتضح هذا بالإشارة إلى منتج السيارات المشهورة مستر هنري فورد (Henri Ford) فقد كان محتكرا صناعة طراز من السيارات الخفيفة احتكارا أصبحت معه سيارة فورد القديمة معروفة في جميع أنحاء العالم. وقد كانت قوة فورد الاحتكارية محدودة باحتمال منافسة سيارات أخرى مماثلة تقوم بدلا من سيارته وبذلك كانت قدرته على رفع السعر محدودة، غير أن

المبيع منها كان يمكن أن يظل كبيرا ولو ارتفع الثمن بمقدار الثلث مثلا، وعلى الرغم من ذلك كانت هذه السيارات تباع بسعر منخفض لسببين: أولهما أن إنتاجها كان في ظروف الغلة المتزايدة، وثانيهما أن الطلب على هذا النوع من السيارات مرن جدا، فخفش السعر ينتج عنه زيادة سريعة في الطلب. وقد وجد مستر فورد أن عدم استخدام قوته الاحتكارية وعدم فرض سعر مرتفع يدر عليه ربحا أكثر بصرف النظر عما قد يكون للاعتبارات الأدبية من تأثير على الخطة التي انتهجها.

السعر والتكلفة في الاحتكار:

في ظل المنافسة الحرة، يتوسع كل منتج في إنتاجه حتى تكون التكلفة الحدية مساوية لسعر منتجاته، وقبل أن يصل إلى هذه النقطة يجد كل إضافة إلى إنتاجه الأصلي تحقق له ربحا، ومن ثم لا يعمد إلى تقليل إنتاجه أملا في ارتفاع السعر، إذ كان ما يحدث في هذه الحالة هو أن يتوسع المنتجون غيره في إنتاجهم ويظل السعر على حاله وتزيد أرباح هؤلاء إذا كانت التكلفة الحدية لا تزيد عن السعر.

أما في ظل الاحتكار فإن الأمر يختلف، إذ أن المحتكر قد يزيد ربحه غالبا عندما يقلل إنتاجه، وذلك لعدم وجود منافسين يتوسعون في الإنتاج فيؤدي ذلك إلى تخفيض السعر. من أجل ذلك لا يعمد المحتكر إلى جعل التكلفة الحدية مساوية للسعر.

ولما كان المحتكر هو المنتج الوحيد كان لتغيير كمية إنتاجه أثر في السعر. فإذا ما رأى زيادة ما يبيع فيجب ألا ينسى أنه بذلك يحصل على

سعر أقل، لا بالنسبة للوحدات الإضافية فقط بل بالنسبة لعدد مساو لما كان يبيعه من الوحدات قبل التوسع في مبيعاته.

ولنفرض أنه ينتج سيارات، وأنه يبيع عشر سيارات في اليوم بسعر ٥٠٠ جنية للسيارة فإذا أراد أن يبيع في اليوم إحدى عشر سيارة لم يجد مشتريا إلا بمبلغ ٤٨٠ جنيها ولا يزيد إيراده بهذا المبلغ، بل بمبلغ ٢٨٠ جنيها فقط أي بعد خصم ٢٠٠ جنيه (٢٠ * ١٠). ذلك أنه تبعا لقاعدة السعر الواحد لا يمكن أن يبيع البعض بمبلغ ٥٠٠ جنيه والبعض الآخر بمبلغ ٤٨٠ جنيه.

من هذا نرى أن المحتكر لا يزيد في كمية ما ينتج إلا إذا كانت تكلفة السيارة الحادية عشرة أقل من ٢٨٠ جنيها.

ولا يتوسع المحتكر بوجه عام في الإنتاج إلا إلى الحد الذي تكون فيه التكلفة الحدية مساوية لما يضاف إلى جملة إيراده، لا إلى الحد الذي تتساوى عنده التكلفة الحدية والسعر.

التمييز في السعر:

هناك ميزة خاصة يتمتع بها المحتكر دون المنتج المنافس، فليس المحتكر مضطرا إلى البيع بسعر موحد ولكنه لعدم وجود منافسين يستطيع بيع ما ينتج بأسعار خاصة بكل سوق. ومن المشاهد أن الأطباء كثيرا ما يميزون في مقدار الأتعاب بين مريض وآخر في عياداتهم الخاصة، فبينما يطلب الجراح ١٠٠ جنيه من أحد مرضاه نظير إجراء عملية جراحية، نراه يطلب من آخر ٥٠ جنيها نظير إجراء نفس هذه العملية.

وتميز السكة الحديد أيضا فيما تتقاضاه من أجور عن السلع المختلفة.

فهي تتقاضى عن نقل الأثاث أجرا أعلى مما يتقاضاه عن نقل الفحم. وكثيرا ما يصدر الناشرون طبعات مختلفة لكتاب واحد يبيعون بعضها بسعر مرتفع ويبيعون البعض بسعر منخفض وقد يبيع الصانع بضاعته في الخارج بسعر أدنى مما يبيعها به في محله وبلده. ولا هدف من هذا التمييز إلا زيادة الربح.

ويحصل المحتكرون على أرباح أوفر، بتحررهم من البيع بسعر موحد لأنهم بمراعاة الدقة والفطنة يبيعون في كل بلد بسعر يناسب حال المستهلكين فيه، وبذلك يعملون على زيادة مبيعاتهم ويحصلون على أرباح أوفر مما لو باعوا بسعر موحد في جميع البلاد ويحدث هذا بصفة خاصة إذا كانوا ينتجون وفقا لقانون الغلة المتزايدة لأن تكلفة الوحدة تهبط بزيادة كمية الإنتاج.

غير أن المنتج لا يستطيع اتباع خطة التمييز بين الأسعار بهذه الطريقة إلا إذا تعذر نقل البضاعة من السوق الرخيص لبيعها ثانية في سوق أكثر ارتفاعا. إن المريض الفقير لا يستطيع إعادة بيع خدمات طبية بسعر أعلى، ولا تستطيع المنشآت التي تستخدم الكهرباء بسعر مخفض أن تعيد بيع التيار بسعر مرتفع للاستعمال المنزلي. ويتوقف نجاح المحتكر الذي يتبع سياسة التمييز في الأسعار على مدى إلمامه بأحوال السوق بالنسبة للسلعة، وبنفسية من يستهلكون هذه السلع.

سياسة الإغراق (Dumping):

يقصد بالإغراق عادة بيع السلع في سوق أجنبية بأسعار أقل مما تباع به في السوق المحلية، أو بيعها في الخارج بأسعار أقل من تكلفة الإنتاج في البلاد المنتجة. والإغراق وسيلة كثيرا ما يلجأ إليها المحتكرون للسيطرة على

الأسواق الأجنبية، أو للتخلص من فائض الإنتاج الناشئ عن الخطأ في تقدير الطلب، أو التوسع في الإنتاج ابتغاء التمتع بثمار الغلة المتزايدة.

فقد يكون الصانع الذي يريد الاستفادة من مزايا الإنتاج على نطاق واسع مستعدا للتخلص من جزء من إنتاجه الذي لا يمكن تصريفه في السوق المحلية بأي سعر، مادام سعر البيع في الخارج يغطي نفقة الإنتاج المتغيرة لكل وحدة منتجة. وطبيعي أن يكون الفرق بين السعر في الخارج والسعر المحلي أقل من تكاليف إعادة الشحن والرسوم التي قد تفرض على السلع حتى لا يعاد تصدير البضائع من الخارج إلى السوق المحلية. والإغراق على هذا الوجه قد يزيد في أرباح المحتكر. إلا أنه ضرب من ضروب التمييز الدولي من شأنه تمييز المستهلك الأجنبي على حساب المستهلك المحلي.

وقد كان الإغراق بقصد السيطرة على الأسواق سياسة اقتصادية واسعة الانتشار، وقد مارسته ألمانيا في الوقت الذي لم تكن أساليب الحماية قد اتبعت في بريطانيا وفي غيرها من البلاد. والقاعدة العامة أن يستمر المنتجون الذين يتبعون سياسة الإغراق في البيع بالأسعار المخفضة في البلاد الأجنبية حتى يقضوا على منافسهم في البلاد التي يفرقونها بإنتاجهم ويصبحوا بعد ذلك في مركز المحتكر إلى حد ما، ثم بعد ذلك يرفعون الأسعار فتزيد أرباحهم.

وهذه الوسائل تضر قطعا بمصلحة البلاد المشترية، لأنها تؤدي إلى تذبذب الأسعار وتحويل التجارة وتسبب الخسارة والمتاعب لمنتجي أمثال

السلع الواردة. لذلك تجتهد الحكومات في مقاومة إغراق الأسواق المحلية بالبضائع الأجنبية عن طريق منع دخولها أو خضوعها لرسوم جمركية باهظة. ويجب مع ذلك مراعاة منتهى الحيطة في تطبيق مثل هذه الوسائل، لأنها قد تؤدي إلى الأضرار بالمستهلكين المحليين وحرمانهم الاستفادة من البضائع الأجنبية الرخيصة.

وقد كان إغراق الأسواق الأجنبية بالفائض من الإنتاج الناتج عن سوء تقدير الطلب المحلي من الوسائل التي يلجأ إليها بعض كبار المنتجين، للتخلص من الفائض ولمنع هبوط السعر في السوق المحلية وبذلك يحتفظون بدخل الاحتكار. وينطبق الاعتراض السابق على هذا الضرب من الإغراق، إذ أنه يؤدي إلى اضطراب التجارة وإلى تمييز المستهلك الأجنبي على حساب المستهلك المحلي كما قدمنا.

ومن الممكن أن يكون الإغراق في السوق المحلية– ففي فترة من الزمن قامت منافسة حادة بين حقول الفحم في وستفاليا (**Westphalia**) وسيليزيا (**Silisia**) لكسب سوق الفحم ببرلين (**Berlin**). وكان من نتيجة تلك المنافسة أن أصبح الفحم ببرلين الواقعة في منتصف المسافة بين منطقتي الفحم المتنافستين أرخص منه في كل منهما، حتى بعد إضافة نفقات النقل الباهظة.

الفصل الثامن

النقود والأسعار وأعمال البنوك

تقدر جميع القيم في النظام الاقتصادي بالنقود، فنحن نبيع خدماتنا وبضائعنا بالنقود ونستبدل بهذه النقود السلع والخدمات التي نحتاج إليها من غيرنا.

النقود:

إذ سألت صبيا عما يعتبره نقودا فكثيرا ما يخرج من جيبه قرشا ويجيب: هذه هي من النقود. وقد يضيف إلى ذلك قوله: هناك أوراق نقد بجنية أو نصف أو ربع الجنيه. غير أنه مع هذا لا ينتظر منه أن يذكر الجنية أو نصف الجنيه الذهب لأنه من جيل لم يستخدم العملة الذهبية ولم يرها مستعملة في التداول.

ما هي النقود:

يستخدم كثير من البلاد في المعاملات الصغيرة عملة نقدية تصنع من النيكل والنحاس والبرنز. وتعرف هذه العملة باسم "النقود المساعدة" أو "النقود[1] الرمزية" لأن قيمة المعدن الذي تحويه كل وحدة منها أقل من

[1] التعبير السائد في كتب الاقتصاد باللغة العربية هو "نقود مساعدة" وعندي أن تسميها "نقودا رمزية" أقرب إلى الحقيقة لأن النقود رمزية فعلا باعتبار أن قيمة ما بها من معادن أقل من قيمتها الأسمية. (المترجم)

قيمته الأسمية، بمعنى أن القرش لو صهر لكانت قيمته مزيج المعادن المنصهرة دون قيمة هذا القرش الأسمية.

أما في المعاملات الكبيرة فتستخدم العملة الورقية وهي أوراق نقد يصدرها بنك الإصدار من فئة ربع ونصف الجنيه، والجنيه والخمسة والعشرة والخمسين والمائة جنيه.

وكل وحدة من هذه الأوراق تصلح واسطة للتعامل، أي أنها شيء يمكن أن نقدمه لقاء الحصول على السلع والخدمات التي تلزمنا. فنحن نبيع خدماتنا بنقود في صور أجور أو مرتبات.

ونستخدم هذه النقود في الحصول على الأشياء التي نحتاج إليها كالطعام والكساء والمسكن وما إلى ذلك ......

فالنقود إذن هي الوسيلة التي نستعين بها في استبدال ما لدينا من سلع وخدمات بالسلع والخدمات التي تلزمنا لإشباع الحاجات، والنقود التي ندفعها لصاحب المتجر أو لصاحب السينما تمكنه من أن يستبدل بها أشياء يحتاج إليها. فالنقود في الواقع هي كل شيء يشيع استعماله وقبوله كوسيلة للتبادل في المجتمع الإنساني.

أنواع النقود:

قبل أن تتخذ النقود شكل العملة وأوراق النقد الحالية كانت هناك أشياء أخرى تستعمل واسطة للتبادل. وكانت هذه الأشياء بوجه عام سلعا شائعة الاستعمال والتملك فكانت الماشية تؤدي هذا الغرض في جماعات الرعي الأولى. وكان العبيد والفراء والجلود والأصداف والشاي والطباق

والأرز وسائل مستعملة للتبادل في مختلف الأزمان والأماكن. أما في العصر الحديث فنجد استعمال هذه الأشياء يسبب كثيرا من الضيق والصعاب ولا يمكن أن يكون وسيلة ملائمة، فالعبيد والماشية لا يمكن تجزئتها كما أن أعمارها محدودة. والشاي والطباق والأرز سلع قابلة للتلف فلا يمكن الاحتفاظ بها مدة طويلة. هذا فضلا عن أن هذه الوسائل متبعة غير صالحة لأن الذين يبيعون السلع مقابل النقود قد لا يكونون في وقت البيع بالذات في حاجة إلى السلع التي يمكن الحصول عليها بواسطة هذه النقود، لذلك يريدون شيئا يمكنهم الاحتفاظ به إلى وقت الحاجة إليه. ومن أجل ذلك لابد لهم من الحصول على نوع من النقود يمكن الاحتفاظ به إلى أن يحين وقت استعماله دون أن يفقد شيئا من قيمته. وقد استقر رأي الناس على أن المعادن الثمينة كالذهب والفضة هي خير ما يؤدي هذه الوظيفة، فشاع استعمال الذهب والفضة في المعاملات.

وكان استعمالها أول الأمر على صورة قطع صغيرة مختلفة الوزن ثم على صورة عملة بأوزان موحدة تصدر تحت رقابة الدولة وتدمغ بحيث يسهل تمييزها ويكون ذلك شهادة بسلامتها من الزيف.

ومع أن قليلا من البلاد كان يفضل إلى عهد قريب جدا استعمال النقود من الفضة على استعمالها من الذهب إلا أن الذهب صار في أواخر القرن التاسع عشر قاعدة العملة في معظم أنحاء العالم.

ولكن الذهب نادر، وما يوجد منه غير كاف لمواجهة اتساع نطاق التعامل وخاصة في الميدان الدولي. ومن أجل ذلك حلت النقود الورقية

محل الذهب على أن تستعمل في التبادل المحلي بحيث تمثل الوحدة منها قيمة كمية محددة من الذهب. وبهذا أمكن توفير الذهب لاستخدامه في الاحتياطي النقدي وفي المدفوعات الخارجية.

وظيفة النقود:

يمكن القول بوجه عام بأن للنقود عملين: الأول القيام بدور الوساطة في تبادل مختلف السلع. والثاني استخدامها أساسا للمحاسبة باعتبارها الوحدة التي تقاس بها المبادلات في ميدان الأعمال. ولولا أن النقود واسطة التبادل لاضطرارنا إلى مبادلة سلعة بسلعة أخرى مباشرة كأن نستبدل مقدارا معينا من الزبد بمقدار آخر من الشاي أو مقدارا من اللبن برغيف من الخبز، وهكذا في كل مبادلة نطر للالتجاء إلى المقايضة، وهي مبادلة سلع وخدمات مباشرة بسلع وخدمات أخرى بغير بوسيط العملة ومن الواضح أن هذه الوسيلة تنطوي على كثير من المضايقات[1] إذ لابد في هذه الحالة أن يسبق المبادلة شعور كل من المتقايضين بالحاجة إلى ما عند الآخر، وليس هذا ممكنا في مل الأحوال. فلابد في الجماعات الحديثة من واسطة للتبادل يقبلها الناس راضين نظير سلعهم وخدماتهم، ويستطيعون الاحتفاظ بها إلى الوقت الذي يريدون فيه الحصول على حاجتهم من السلع الأخرى.

---

[1] تكاد تنحصر صعاب المقايضة في:

(أ) توافق الرغبات

(ب) تفاوت القيمة بين السلعتين

(ت) صعوبة تقدير القيم النسبية للسلع

(ث) عدم تحقيق مبدأ الادخار لآن الأساس الذي يقوم عليه تحقيق هذا الغرض ألا يتلف الشيء المدخر.

ثم إن من المهم كذلك أن تكون للمحاسبة وحدة تمكننا من قياس قيم الأشياء التي نتعامل بها. وعندما نستخدم النقود في قياس القيم نعبر عن كل شيء يدخل في التعامل بأنه يساوي كذا من وحدات النقود. ومعنى هذا أن هناك سعرا لكل ما له قيمة، فإذا استخدمنا النقود استطعنا في غير مشقة مقارنة قيمة السلعة بالنسبة للأخرى، فإذا كانت قيمة كل من رطل اللبن ورغيف الخبز قرشين فإننا نعرف أن قيمة الرغيف هي نفسها قيمة رطل اللبن.

وكل ما يستعمل نقودا يجب أن يؤدي هاتين الوظيفتين. غير أن وحدة النقد وهي العملة المقررة وحدة للنظام النقدي في أي بلد، تؤدي وظيفتين أخريين: الأولى أن تكون رصيدا للقيمة، بمعنى أنه يمكن وضعها والاحتفاظ بها في جانب دون أن تفقد شيئا من قيمتها حتى وقت استخدامها واسطة للتبادل، كأن يبيع رسام صورة بخمسة جنيهات ولا يستخدم هذا المبلغ قبل ١٢ شهرا مثلا، فإنه في هذه الحال يكون على يقين بأن الخمسة جنيهات ستكون لها بعد ١٢ شهرا نفس قيمتها يوم البيع، ومن ثم يقبل الجنيهات الخمسة لأنه يعرف أنه يمكن الاعتماد عليها كرصيد للقيمة لا يتغير بمضي الزمن.

الثانية أن تكون وحدة للمدفوعات الآجلة، وهذه الوظيفة تشبه الوظيفة الأولى من حيث أنه يجب في النقود أن تحتفظ بقيمتها على مدى الأيام وإلا مانت القروض والمدفوعات الآجلة أشبه بالمقامرة. ولنفرض لذلك مثلا أنني أقرضتك اليوم وحدة من النقود يمكن أن تشتري بها عشرة أرغفة من الخبز. فإذا كانت قيمة هذه الوحدة عرضة للتغير وهبطت بعد ستة أشهر حين استردادها منك وأصبح لا يمكن أن أشتري بها سوى خمسة أرغفة،

فمن الواضح أني أخسر في هذه الحالة لأن قيمة الوحدة هبطت بمعدل النصف. وذلك الهبوط يضر بمن أقرضوا أو أدوا مدفوعات آجلة، ويكون من جهة أخرى في مصلحة المدينين والمقترضين لأنهم يستطيعون وفاء ديونهم بنقود أصبحت قيمتها مقدرة بالسلع نصف ما كانت وقت عقد الدين أو القرض.

الذهب كعملة:

يعتبر الذهب أفضل السلع التي استخدمت كعملة، فهو مقبول في كل أنحاء العالم لأن له عدة استعمالات فهو يستعمل في الزينة وفي الأغراض الصناعية والنقدية وغيرها، وهو كذلك مما يسهل تمييزه وحمله. كما أنه طويل البقاء ويسهل تجزئته إلى قطع صغيرة أو عمله ذات صفات واحدة دون أن يفقد شيئا من قيمته. وهو فوق ذلك عظيم القيمة وإن صغرت وحدته، كما أن قيمته تبقى ثابتة نسبيا لفترات طويلة من الزمن.

قد يكون للمعادن الأخرى بعض هذه الصفات ولكن درجتها على أي حال أقل من الذهب، فالفضة مثلا أوفر من الذهب وأرخص منه بسبب وفرتها نسبيا. ولكن قيمتها تتعرض للتقلبات بأكثر مما تتعرض له قيمة الذهب. ومن أجل ذلك غلب استخدام الذهب مقياسا للقيمة في معظم بلاد العالم وسلك إلى هذه المكانة سبيل التدريج.

النقود الورقية:

تستخدم الجماعات الحديثة أوراق نقد من فئات مختلفة تمثل بالفعل أو الرمز ذهبا يحتفظ به كاحتياطي نقدي، ذلك لأن استخدام العملة الذهبية ينطوي على كثير من التكلفة، لأن هذا المعدن لا يوجد منه ما

يكفي جميع المعاملات. والعملة الورقية تكون على هيئة ورق نقد يصدره بنك مرخص له بالإصدار، كالأوراقذات الجنية والخمسة الجنيهات التي يصدرها البنك الأهلي المصري، كما تكون أوراق نقد حكومية تصدرها الدولة كالأوراق ذات العشرة والخمسة قروش التي تصدرها الحكومة المصرية. وتكون العملة الورقية قابلة للتحويل إذا كان القانون يعطي حاملها الحق في إعادتها إلى مصدرها واستبدال الذهب أو الفضة بها، على حسب ما تمثله من ذهب أو فضة. وتكون العملة الورقية غير قابلة للتحويل إذا لم يكن لحاملها حق قانوني في استبدالها بأحد هذين المعدنين. وقد كانت أوراق النقد التي تصدرها بنوك الإصدار قبل حرب ١٩١٤-١٩١٨ قابلة للتحويل إلى ذهب أو سبائك ذهبية. واستمرت قابلة للتحويل حتى أوقف التعامل بالذهب إبان هذه الحرب. وأما اليوم فلا يلزم بنك الإصدار بإعطاء ذهب مقابل أوراق النقد ولكنه ملزم بأن يحتفظ بكمية من الذهب على شكل احتياطي أو غطاء لما يصدر من أوراق نقد.

النقود القانونية:

إن ما نحمله من النقود لشراء الأشياء يسمى عملة رسمية أو قانونية، ويحتم القانون على من تقدم له نقودا من هذا النوع أن يقبلها في التعامل سواء كان ذلك مقابل الخدمات أو لتسوية الحسابات. ولا يجوز للدائن أن يرفضها ولكن له أن يرفض مل لا يكون منها قانونيا كأوراق بنك خاص أو نقد بلد آخر أو شيك. ويسمى الوفاء بالنقود القانونية وفاء نقديا.

وتنقسم النقود القانونية إلى قسمين: قسم له قوة إبراء غير محدودة

(المقود الرئيسية) وآخر له قوة إبراء محدودة (النقود المساعدة) فالأول يوجب القانون قبوله بأي مقدار والثاني لا يقبل إلا بمقدار يحدده القانون. ففي مصر يعتبر ما يصدره البنك الأهلي نقودا رئيسية ويمكن استخدامها في الوفاء بدين مهما كان مقداره ولا يجوز للدائن رفضه في التعامل. أما العملة الفضية فلا تكون قانونية إلا في حدود جنيهين وكذلك الشأن في عملة النيكل أو البرونز فهي غير قانونية أيضا إلا في حدود عشرة قروش كما يقضي بذلك قانون ١٩١٦.

النقود الائتمانية:

لا يكون الدفع نقدا في الحياة العملية إلا في المعاملات البسيطة، أما في دوائر الأعمال فالمتبع ألا يكون الوفاء بالدفع نقدا، بل إن معظم طرق الدفع لتصفية الصفقات الكبرى تتم بما يسمى النقود الائتمانية، وهي شيكات أو كمبيالات أو سندات تحت الإذن أو حوالات أو أذون بريدية يقبلها الدائن للوفاء بقيمة البضائع أو لتسوية الديون يشترط أن يكون الساحب محل ثقة واطمئنان. وتستخدم النقود الائتمانية بأشكالها المختلفة في تسوية شطر عظيم من المعاملات. وفي استخدامها اقتصاد كبير في العملة الرئيسية. وجميع أدوات الائتمان مجرد أبدال عن النقود القانونية. وهي تقبل لأن حاملها يعتمد على إمكان استبدالها بنقد في سهولة ويسر متى شاء.

جهات إصدار النقود:

١- الدولة

- نقود رمزية:

- حوالات وأذون بريد

- عملة مساعدة (قوة إيراد محدودة)

- نقود رئيسية (وحدة النقد)

ورقية (قوة إيراد غير محدودة)

ذهبية (قوة إيراد غير محدودة)

٢- البنك المركزي

- أوراق نقد (قوة إيراد غير محدودة)

٣- بنوك أخرى (بنوك وأفراد الخ)

- نقود ائتمانية شيكات وكمبيالات الخ (غير قانونية)

قيمة النقود:

رأينا أن قيمة أي سلعة أي قوتها في المبادلة بسلع أخرى تتحدد عن طريق الطلب والعرض. ولا تختلف النقود في ذلك عن أية سلعة أخرى، فقيمتها في المبادلة بالسلع أو قوتها الشرائية تتوقف كذلك على الطلب والعرض.

والطلب على النقود يقصد به كمية النقود اللازمة للقيام بإجراءات التعامل أي بنقل أو إبدال السلع والخدمات المقدمة للبيع. فالبائعون يحتاجون إلى نقود مقابل سلعهم وخدماتهم، أي أنهم يطلبون نقودا. وكلما زادت البضائع والخدمات المتبادلة زاد طلب النقود.

ونقل السلعة الواحدة من المنتج إلى بائع الجملة، ومن بائع الجملة إلى بائع التجزئة، ومن هذا الأخير إلى المستهلك يحتاج إلى نقود كثيرة تدفع لعدد كبير من الأفراد. ومعنى هذا أن للنقود طلبا يتأثر قوة وضعفا حسب الظروف والأحوال. فطلب النقود لا يتأثر بكمية السلع والخدمات فحسب، وإنما يتأثر مع هذا بتكرار تبادل تلك السلع كذلك أب بعدد الأشخاص الذين يتبادلونها قبل أن تصل إلى المستهلك الأخير.

وكلما زاد النشاط التجاري أو بعبارة أخرى كلما زاد معدل سرعة تداول السلع، زاد الطلب على النقود، بغض النظر عن حجم التجارة.

والمعروضمن النقود هو كميتها المستخدمة فعلا في إنجاز المبادلات، ونعني بالنقود جميع صورها، فتشمل العملة أوراق النقد والشيكات والسندات تحت الإذن. ويشمل عرضها كل أنواعها من رمزية ورئيسة كما يشمل صور وثائق الائتمان التي تؤدي وظيفة النقود. كذلك– ونحن نتناول بالحديث عرض النقود– لا نقتصر الأمر على كميتها فقط وإنما ندخل في الاعتبار معدل سرعة تداولها، أي عدد العمليات المختلفة التي تستخدم فيها كل وحدة منها. فالقرش الذي يدفع لبائع اللبن ينتقل منه إلى زوجته، وهذه تعطيه إلى بائع الخضر مقابل بعض ما عنده منها. والقرش الواحد المستعمل في عشر عمليات مختلفة يؤدي في الحقيقة وظيفة عشرة قروش يستخدم كل قرش منها في عملية واحدة. ومعنى هذا أن معدل سرعة تداول النقود يزيد في عرضها وهي تقوم بوظيفتها.

ويحدث في بعض الأوقات أن تستخدم كمية معينة من النقود في دفع

ثمن كمية معينة من السلع والخدمات، وفي هذه الحال تكون قيمة النقود هي نسبة جملة المعروض منها إلى المعروض من السلع. فإذا زادت كمية السلع وبقيت كمية النقود كما هي كان من الممكن أن يشتري بكل وحدة من النقود سلعا أكثر من ذي قبل. ومعنى هذا أن قيمة النقد ترتفع أي أن الأسعار تهبط. فإذا فرضنا أن سلعة ما كانت تساوي عشرة قروش مثلا فإنه يمكن شراؤها الآن بثمانية فقط. أما إذا بقيت كمية البضائع كما هي وزادت النقود المتداولة بزيادة إصدار ورق النقد فإن قيمة وحدة النقود تهبط. ومعنى هذا إن الأسعار ترتفع. فإذا كنا نستطيع من قبل شراء كمية معينة من سلعة ما بستة قروش فيجب أن ندفع الآن مقابلها ثمانية قروش مثلا، لأن كل قرش يشتري مقدارا أقل من أي سلعة أخرى. فقيمة النقود والمستوى العام للأسعار هما وجهان لشيء واحد. فالتغير الذي يطرأ على طلب النقود أو على المعروض منها ينتج عنه تغير في قيمة النقود وفي الأسعار ولكنهما في تغيرهما يتجهان اتجاهين عكسيين.

ولتوضيح ذلك لنفرض أنه في تاريخ معين (أ) كان الوضع على النحو الآتي:

(أ) ٢٠٠٠ وحدة من سلعة ما تساوى ٢٠.٠٠٠ وحدة من وحدات النقود.

أي أن الوحدة من هذه السلعة تساوي ١٠ وحدات من النقود.

ولنفرض بعد ذلك أنه بسبب تحسين وسائل الإنتاج تضاعف إنتاج السلع في تاريخ آخر (وليكن ب) دون أن يطرأ تغيير على كمية النقود

المتاحة لإجراء المبادلات فيكون الوضع في التاريخ ب هو:

(ب) ٤٠٠٠ وحدة من السلعة تساوي ٢٠.٠٠٠ وحدة من وحدات النقود.

أي أن الوحدة من السلعة تساوي ٥ وحدات من النقود.

فبين التاريخين (أ)، (ب) ارتفعت قيمة النقود لأنه في التاريخ (ب) يمكن أن نشتري نفس الكمية من السلع بنقود أقل أي بخمس وحدات بدلا من عشر.

وإذا نظرنا إلى هذا التغيير من زاوية أخرى فإننا نرى الأسعار قد هبطت.

ففي التاريخ (أ) كانت ١٠ وحدات من النقود ضرورية لشراء وحدة واحدة من السلعة السابقة.

وفي التاريخ (ب) صارت خمس وحدات فقط لازمة لشراء ذات الكمية من البضائع، ومن هذا نرى أن قيمة النقود تتغير تغيرا عكسيا بتغير المستوى العام للأسعار، فإذا ارتفعت الأسعار هبطت قيمة النقود، وإذا هبطت الأسعار كان معنى ذلك أن قيمة النقود قد ارتفعت.

وعلاوة على ذلك نرى أنه إذا بقى المعروض من النقود فإن قيمة النقود ترتفع.

نظرية كمية النقود:

يعبر الاقتصاديون عن العلاقة بين المعروض من النقود والطلب عليها باسم "نظرية كمية النقود" وهي أن تقرر أن قيمة النقود تتوقف على العلاقة

بين الطلب عليها وبين المعروض منها.

وبعبارة أخرى تتوقف قيمة النقود على العمل الذي تؤديه الكمية المتداولة منها.

فإذا كان المعروض منها في فترة معينة ثابتا لم يتغير، ولكن ازداد عدد مرات التبادل، فإن قيمة النقود طبقا لهذه النظرية ترتفع بنسبة زيادة العمل الذي تؤديه. وبعبارة أخرى تهبط أسعار السلع المقدرة بالنقود. ولذلك تؤدي زيادة المعروض من النقود مع عدم التغيير في حجم عمليات التبادل إلى هبوط قيمتها أي إلى ارتفاع عام في الأسعار. وإذا ازداد الطلب على النقود بأسرع من زيادة المعروض منها فإن قيمة النقود ترتفع بمعنى أنه يحدث هبوط في المستوى العام للأسعار. ويكون العكس صحيحا إذا زاد عرض النقود عن الطلب عليها.

الأسعار

الأرقام القياسية:

لما كانت النقود هي المقياس الذي نقدر به قيم الأشياء كان لا يمكن التعبير عن قيمة النقود إلا بالسلع على وجه عام، بمعنى أنه لا يستطاع قياس التغيرات التي تطرأ على قيمة النقود إلا بالتغيرات التي تطرأ على المستوى العام للأسعار. وليس من اليسير قياس هذه التغيرات لعدة أسباب:

أولا– لأن النقود تستعمل في أغراض شتى أخرى غير شراء السلع.

وثانيا– لأن أثمان بعض السلع ترتفع في الوقت الذي تهبط فيه أسعار بعضها الآخر.

وثالثا– لأن السلع تتغير أنواعها وأوصافها على مر السنين تغيرا عظيما قد يصل إلى حد تتعذر معه مقارنة دقيقة. فإذا أردنا مقارنة سعر سلعة في زمن بسعرها في زمن آخر فإننا لا نستطيع الجزم بأن المقارنة تمت بالنسبة لسلعة واحدة.

ولكن على الرغم من كل هذا فإننا نجد طريقة الأرقام القياسية تعيننا على أن نقيس التغيرات التي تطرأ على قيمة النقود من سنة لأخرى على وجه التقريب. صحيح أن حساب الرقمالقياسي مسألة معقدة، ولكن مع هذا يمكن إيضاح القاعدة بضرب المثل البسيط الآتي، لنفرض أننا في سنة ١٩٣٠ كنا ندفع ٦ مليمات ثمنا لرغيف الخبز و١٢ قرشا ثمنا لرطل الزبد و١٤ قرشا ثمنا لرطل اللحم. ولنفرض أيضا أنه في سنة ١٩٣١ هبط سعر الخبز إلى ٤ مليمات للرغيف، وظل الزبد على حاله، وارتفع سعر اللحم إلى ١٨ قرشا. فإذا اعتبرنا سنة ١٩٣٠ السنة التي تقاس عليها أسعار السنين المقبلة أي سنة المقارنة، واعتبرنا السعر فيها ١٠٠ واحتسبنا أسعار السنين التالية بنسبة مئوية من هذا السعر فإننا نحصل على النتيجة التالية:

سنة ١٩٣٠	سنة ١٩٣١
الخبز ٦ مليمات = ١٠٠	٤ مليمات = ٤* ٦/ ٦ = ٦٧
الزبد ١٢ قرشا = ١٠٠	١٢ قرشا = ١٠٠
اللحم ١٥ قرشا = ١٠٠/ ٣٠٠/ ٣	١٨ قرشا = ١٨* ١٠٠/ ١٤ = ٢٩٦/ ٣
المتوسط أو الرقم القياسي سنة ١٩٣٠ = ١٠٠	المتوسط أو الرقم القياسي لسنة ١٩٣١ = ٩٨.٦

الرقم القياسي للسنين القادمة بهذه الطريقة نفسها (وكذلك في السنين الماضية إذا أمكن الحصول على الأسعار فيها) ومن ثم تحصل على أرقام تبن لنا على وجه السرعة النسبة المئوية لارتفاع الأسعار أو هبوطها بالمقارنة بسنة (١٩٣٠).

وفي الحياة العملية تؤخذ أسعار عدد كبير من مختلف السلع ومن مختلف درجات السلع الواحدة للحصول على نتيجة أكثر دقة. وفوق ذلك فإن أسعار الجملة الغذائية كالقمح ولحم البقر والمواد الخام كالصوف والقطن، تختار لعمل الأرقام القياسية للأسعار بوجه عام، وذلك لأن الحصول على أسعار الجملة أسهل كما أنها أكثر دقة من أسعار التجزئة، لأن صفات المواد الغذائية والمواد الخام قليلة التغير من سنة لأخرى. ولكن مع ذلك تتخذ أسعار التجزئة أساسا للأرقام القياسية التي تستخدم بقصد بيان التغيرات التي تطرأ على نفقات المعيشة وتسجيلها، لأن السلع التي ينفق فيها العمال دخولهم تشتري بأسعار التجزئة.

الترجيح:

افترضنا في المثال السابق للرقم القياسي أن الخبز والزبد واللحم تتساوى أهمية استهلاكها عند أفراد المجتمع، وكان هذا لمجرد التبسيط. غير أن أهمية السلع تتفاوت، لكي تكون للرقم القياسي دلالة قيمة دقيقة لابد من مراعاة الأهمية النسبية للسلع المختلفة التي ننفق مقودنا في سبيل الحصول عليها، فإذا لم يكن لسلعة من السلع غير أهمية ضئيلة بالنسبة لمجموع ما ننفق فإن ارتفاع سعرها لا يؤثر على الرقم القياسي إلا بمقدار

أهميتها، إذ يقصد بالرقم القياسي بيان التغيرات التي تطرأ على المستوى العام للأسعار. وبعبارة أخرى لا يجوز أن يكون لارتفاع سعر تلك السلعة وزن كبير في القياس. ومن جانب آخر يجب أن يراعى إعطاء السلع ذات الأهمية من الوزن والتقدير ما يناسب أهميتها في نفقات الطبقة المتوسطة.

ولهذا يحاول من يعدون الأرقام القياسية عمل حساب لتفاوت أهمية السلع التي يقيسون ما يطرأ على أسعارها من تغير، وذلك بوضع أوزان تقابل ما لها من أهمية في ميزانية الطبقة المتوسطة أو متوسط توزيع النفقات.

ولنفرض لذلك مثلا أن أهمية الخبز تساوي مثلي أهمية اللحم بالنسبة لميزانيات المستهلكين بوجه عام. لذلك نرجح الخبز بخمسة أوزان والزبد بوزنين واللحم بوزن واحد.

ولكي نحصل على أرقام قياسية أكثر دقة نضرب الوزن التقريبي في السعر الجديد لكل سلعة المعبر عنه بنسبة مئوية منالسعر الأساسي. ثم نقسم مجموع حاصل الضرب على مجموع الأوزان على الوجه الآتي:

	السعر في سنة ١٩٣٠	السعر في سنة ١٩٣١	١٩٣١/ ١٩٣٠	الأوزان	حاصل ضرب النسبة المئوية في الوزن
الخبز	٦ مليمات	٤ مليمات	٦٧	٥	٣٣٥
زبد	١٢ قرشا	١٢ قرشا	١٠٠	٢	٣٠٠
لحم	١٤ قرشا	١٨ قرشا	١٢٩	١	١٢٩
				٨	٨/٦٦٤

يرى القارئ في هذا المثال الذي روعيت فيه الأوزان أنه بينما ورد سعر اللحم مرة واحدة، ورد سعر الخبز خمس مرات وسعر الزبد مرتين.

ومن ثم فقد جاء الرقم القياسي المستخرج بهذه الطريقة أقل منه في المثال السابق حيث انعكست عليه أهمية تأثير هبوط سعر الخبز عن مستوى السعر سنتي ١٩٣٠، ١٩٣١.

التغيرات في مستوى الأسعار:

الأسعار الفردية دائمة التغير بطبيعة الحال، يرتفع بعضها ويهبط البعض الآخر، وليس لهذا التغير سوى أثر ضئيل، أما التغيرات التي تطرأ على المستوى العام للأسعار فأعظم أهمية وأبعد في نتائجها أثرا.

يقال إن ارتفاع الأسعار ينعش النشاط الاقتصادي، فهو يشجع رجال الأعمال على التوسع في إنتاجهم لأن ارتفاع أسعار السلع يؤدي إلى تحقيق ربح أكبر، إذ أن التكاليف الثابتة لصاحب المصنع كالإيجار والرسوم البلدية وفوائد السندات تكاد لا تتغير، وإذا ارتفعت فإن ارتفاعها يكون أقل من ارتفاع أسعار السلع التي يبيعها. فارتفاع الأسعار يعني أن الجهاز الصناعي يعمل بأقصى طاقته فيقل نصيب الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة بطريق مباشر ويزداد عدد العمال لأن اتساع نطاق الأعمال يتطلب زيادة في قوة العمل، كما يزداد بطريق غير مباشر لأن الناس عامة لديهم ما ينفقون ولابد من إنتاج سلع وخدمات لبيعها، ومن ثم ينتشر الرخاء في الجماعة .. ويمكن القول أن الطبقات المنتجة بوجه عام مدينة للجماعة. ولما كان ارتفاع الأسعار يخفف الأعباء الحقيقية لديونهم وفوائدهم (لأن كل وحدة نقد يدفعونها تمثل سلعا أقل من ذي قبل) فإنهم يستطيعون ممارسة أعمالهم في سهولة أكثر وبنجاح أكبر.

ولارتفاع الأسعار مزاياه في الأمم الصناعية بوجه خاص، على ألا يكون عنيفا بسبب التضخم الشديد فإن الضرر يكون عظيما لأن هذا يولد الشك في الحدود التي تقف عندها الأسعار. وهذا الشك يحول دون استقرار الأعمال ويعوق تقدمها.

أما هبوط الأسعار فإنه شديد الوطأة على النشاط الاقتصادي وضار بالتجارة إذ يقلل الأرباح وقد يأتي عليها،ولهذا يتهيب المنتجون القيام بالمشروعات ويق الإنتاج. وفي حالة هبوط الأسعار تباع السلع بأسعار تقل عما قدر لها وقت إنتاجها، فتقل الأرباح كثيرا أو تكون غير ذات قيمة فينكمش الإنتاج ويثقل عبء الأجور على الصناعة لأن الأجور لا تهبط بالسرعة التي تهبط بها الأسعار (لصعوبة إقناع العمال بقبول أجور أقل). فالأجور لا تتبع حركة الأسعار مباشرة، وتتزايد أعباء إنتاج الوحدة المنتجة من التكاليف الثابتة، وترتفع التكاليف بالنسبة إلى أسعار البيع، ويصبح جهاز العمل خاملا، ويكثر التعطل عن العمل، ويقل ما يوزع من المنتجات نظرا لهبوط القوة الشرائية في الجماعة، ويعم الكساد فيشمل جميع الأعمال. ويترتب على ذلك أن تثقل وطأة الديون وفوائدها في وقت يكون فيه المنتجون أضعف احتمالا فتكثر حالات الإفلاس.

مما تقدم يتضح أن التغيرات السريعة في قيمة النقد صعودا أو هبوطا تؤدي إلى عدم الثقة. وهذه الحالة تؤثر في التجارة الدولية أيضا لتعذر قيمة النقد في شيء من الثقة. ويمتنع المشترون والبائعون عن ممارسة معاملات تستند إلى نقد غير ثابت لأن قيمته سريعة التقلب.

نظام البنوك

اتسع النظام الاقتصادي ونما حتى صار الجهاز المالي شديد التعقيد، واتسعت عمليات الائتمان اتساعا عظيما حتى أصبحت معظم المعاملات في دوائر الأعمال، مهما كانت قيمتها، تم عن طريق البنوك.

وظيفة البنوك:

للنظام المصرفي البريطاني بصفة خاصة شهرته الواسعة بكفايته العالية وبكثرة الخدمات التي يؤديها للمجتمع.

وكان البنك في الأصل مكانا أمينا يحفظ فيه الناس أشياءهم الثمينة، ولكنه الآن يقوم بوظائف عديدة بالغة الأهمية، فهو يتسلم الودائع من عملائه ويفتح لهم بقيمتها حسابات جارية يسحبون منها بموجب شيكات وقت الطلب، ولا يتقاضون عنها فوائد، أو حسابات إيداع لا يسحبون منها إلا بعد الإحضار بمدة يتفق عليها، ويتقاضون عنها فوائد في العادة. ويقرض البنك عملائه قروضا محدودة أو يفتح لهم حسابا جاريا على المكشوف. ومن وظائف البنك قبول الكماليات والسندات الإذنية بسعرالخصم السائد في السوق كما أنه يقبل الكمبيالات لصالح عملائه ومراسليه.

وتقوم معظم البنوك الحديثة بالأعمال المالية نيابة عن العملاء كحفظ الأشياء الثمينة بصفة ودائع وتحصيل قيمة شيكات وأرباح الأسهم والكوبونات وقيمة الأوراق التجارية وما إلى ذلك، كما تقوم بإصدار الأسهم والسندات وعمليات الصرف الخارجي، علاوة على قيامها بمهمة

الوكيل المفوض أو المنفذ أو الوصي ضمانا لسلامة مركز عملائها.

ومعظم البنوك في إنجلترا بنوك إيداع، أما وظيفة إصدار أوراق النقد البالغة الأهمية فإنها مقصورة بالنسبة لإنجلترا وويلز على بنك إنجلترا، وفي اكتلاند وإيرلندا على بنوك عريقة في القدم.

فائدة البنوك للمجتمع:

تؤدي البنوك للتجارة والصناعة خدمات جليلة فهي تقوم بعقد الصلة بين مختلف المودعين من جانب، وبين مختلف المقترضين من جانب آخر، وبذلك تعمل على تنشيط المال وتيسير استخدامه، وهي بمثابة خزان للنقود القابلة للاقتراض تتجمع فيه عشرات الآلاف من المبالغ الصغيرة وتسيل منه على هيئة رؤوس أموال إلى حيث تستخدم في كفاية في الأوقات التي تشتد فيها الحاجة إلى رؤوس الأموال.

ويؤدي رأس المال المجتمع والموزع على هذا النحو وظيفة في إضافة مزيد من منابع الثروة. وهكذا صارت المدخرات الصغيرة تثمر ثمارا طيبة بدلا من بقائها حبيسة واكتنازها دون استثمار.

وبفضل النظام المصرفي تنتقل المدخرات صغيرها وكبيرها من المناطق الغنية المزدهرة إلى حيث يمكن استخدام هذه الثروة في كفاية تدر الربح. وهذا يؤدي في النهاية إلى خير الجماعة البشرية بوجه عام.

ثم إن سهولة الحصول على قروض عن طريق البنوك تنشط الإنتاج وتشجع رجال الأعمال على القيام بالمشروعات العظيمة.

ذلك أن رجال الصناعة والتجارة يعلمون أن لهم من البنوك سندا في وقت شدتهم، فهم اعتمادا على هذا لا يتهيبون استخدام رؤوس أموالهم الخاصة العاملة على أوسع مدى.

ويمكن القول بوجه عام أن وجود النظام المصرفي السليم الموطد الأركان يؤمن المدخرات صغيرها وكبيرها، وييسر سبل الدفع في سرعة وأمان حتى في الجهات النائية، وبدا يسهل جميع العمليات المالية. ومن هنا كان النظام المصرفي القويم حافزا على الادخار وحسن التدبير والاقتصاد، فإن هذا النظام جعل صغار المدخرين على ثقة من أن البنوك هي المستودع الأمين لمدخراتهم تيسير إيداعها وسحبها. من أجل ذلك صار للطبقات الفقيرة في البلاد المتقدمة حساب في بنوك الادخار وغيرها.

إن توافر هذه الشروط يؤدي في النهاية إلى الخير العام في كل جماعة ارتقت وتقدم فيها النظام المصرفي. ويكفي إدراك مدى الاقتصاد في الوقت والجهد والمال الذي تحققه البنوك عن طريق الشيكات والخدمات للاعتراف بأن تقدم النظام المصرفي وسلامته في الجماعة من أقوى دعائم ازدهارها ورخائها.

الفصل التاسع

توزيع الدخل على عوامل الإنتاج

الريع عائد الأرض

لماذا يكون إنتاج السلع ؟ ولماذا تؤدي الخدمات؟ وكيف تحدد قيم هذه السلع والخدمات، وكيف تقاس تلك القيم بالنقود لتيسير تبادل السلع بين المنتجين والمستهلكين؟ وبقى أن نبحث كيف يحصل المنتجون على النقود التي تتيح لهم الحصول على بعض السلع المنتجة، أو بعبارة أخرى كيف يحصلون على النقود التي يشترون بها ما يحتاجون إليه من السلع.

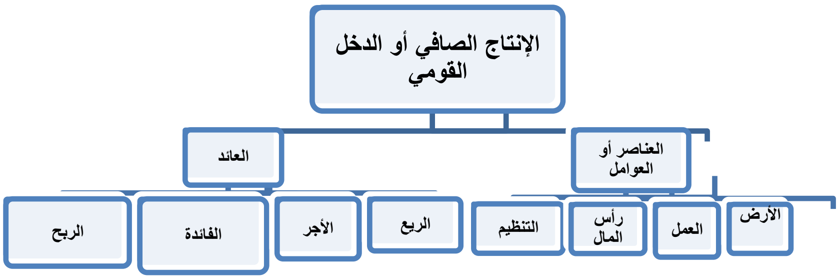
التوزيع:

يتناول علم الاقتصاد فيما يتناول من بحوث موضوع (التوزيع) ولا يعني التوزيع في مدلوله الاقتصادي النقل المادي للسلع والخدمات، وإنما يعني تقسيم مجموع السلع والخدمات الناتجة في جماعة ما وفي فترة محددة بين أولئك الذين اشتركوا في إنتاجها أي تقسيم السلع والخدمات على عوامل الإنتاج الأربعة وهي الأرض والعمل ورأس المال والتنظيم.

تشترك هذه العوامل الأربعة في إنتاج مجموع السلع والخدمات في المجتمع، وطبيعي أن يكون لكل عامل منها نصيب من القيمة الكلية لتلك

السلع والخدمات. ويطلق الاقتصاديون على هذه القيمة الكلية اسم "الدخل القومي" وهو صافي الناتج من ثمار العمل الباقي بعد "خصم" ما يقابل المواد الخام واستهلاك الآلات في فترة الحصول على الدخل، وهي سنة في المادة.

الإنتاج والتوزيع



الريع في لغة الاقتصاد هو ما يدفع نظير استخدام عامل من عوامل الإنتاج، إذا كان هذا العامل ثابت المصدر لا يتغير وأكثر ما ينطبق هذا على ما يدفع مقابل استخدام الأرض.

ويتفاوت مقدار ما يدفع نظير استخدام قطعة من الأرض بتفاوت الرغبة فيها، وهذه الرغبة تتوقف على ما تتصف به الأرض من صفتين وهما الخصوبة والموقع.

وتعتبر خصوبة الأرض فيما يتعلق بالأعراض الزراعية العامل الأول في تحديد مقدار ما يدفع مقابل استخدامها. لذلك يعني الزارع عندما يشرع في استئجار قطعة الأرض بطبيعة نرتبها وبوسائل الصرف فيها. ومن

الطبيعي أن يدفع عن الأرض الأكثر خصوبة ريعا أعلى مما يدفعه عن الأرض الأقل خصوبة، إذا تعوضه الأرض الخصبة بوفرة غلتها ما يبذله فيها من عمل ورأسمال.

ويراعى الزارع كذلك موقع الأرض، فإنه حين تتساوى لديه العوامل الأخرى يفضل الأرض التي تمتاز بقربها من السوق التي ينتظر أن يصرف فيها غلته. وهو في العادة يدفع عن الأرض القريبة من مدينة، أو من محطة للسكك الحديدية، أو من طريق رئيسي ريعا أعلى مما يدفعه عن أرض بعيدة عن محطة للسكة الحديدية أو نهر أو مدينة يتعذر الوصول إليها. وإذا كان توصيل الآلات والأدوات وما إليها من الأشياء الضرورية للأرض متعبا وكثير النفقة فإن ما يقبل أن يدفعه من الريع يكون منخفضا نسبيا.

ولموقع الأرض في المدن أهمية كبرى لأن الجانب الأكبر منها يستخدم لبناء المنازل والمتاجر والمكاتب والمصانع والورش أو لإنشاء الطرق والملاعب والتنزهات أو الساحات الرياضية. ولهذا كان لموقع الأرض في المدن أهمية تفوق أهمية الخصوبة في الأعراض الزراعية، ولكن يجب أن تقع بحيث يتيسر استخدامها في الأغراض التي خصصت لها، أو بحيث يكون الوصول إليها سهلا، فكلما سهل الوصول إليها ازداد الطلب عليها وارتفع ريعها.

من أجل هذا نجد الريع في وسط المدينة أعلى منه في ضواحيها وفيما جاورها من القرى القريبة.

الريع والتكلفة:

يتنافس الناس على استخدام الأرض نظرا لندرتها. وشأنها في ذلك شأن أي عامل آخر من عوامل الإنتاج. ولا يمكن استخدام أي عامل من هذه العوامل في غرض معين إلا بتحويله عن أغراض أخرى. ولهذا يجب أن تنال على الأقل مثل ما كانت تناله فيما لو استخدمت في إنتاج شيء آخر. وينطبق هذا بوجه عام على الأرض انطباقه على كل عامل آخر من عوامل الإنتاج. وقد كان الاقتصاديون القدامى وعلى رأسهم دافيد ريكاردو (Ricardo) ينظرون إلى الأرض نظرة أخرى لأنهم كانوا يرون أن الوحدة منها لا يمكن استخدامها إلا لغرض واحد. فإذا كانت لا تستخدم إلا لإنتاج القمح على سبيل الافتراض فإن عدم استخدامها في هذا الغرض يعني استخدامها إطلاقا. ولكن الواقع غير هذا، لأن الأرض التي تكون قليلة الصلاحية لزراعة القمح قد تكون أصلح من غيرها للرعي ومن ثم يكون لها ريع مرتفع. وقد تكون فير صالحة لزراعة القمح ولكنها صالحة لأن تؤجر لشركة لتقيم عليها ملعبا رياضيا، أو عمارة للسكن.

ويمكن من الناحية العملية تحويل استخدام الأرض من غرض إلى آخر كلما كان في هذا التحويل فائدة. وعلى الرغم من أن مجموع المعروض من الأرض ثابت فأنه يمكن عادة زيادة ما يعرض منها لاستعمال معين إذا ما اشتد الطلب على منتجاته. ويتم ذلك بتحويل الأرض من استعمال إلى آخر.

وعلى العكس من ذلك يقل المعروض من الأرض لغرض معين إذا قل

الطلب على ما تنتجه في هذا الغرض، وذلك بتحويل بعض وحداتها لاستخدامه في أغراض أخرى.

وللأرض تكلفة حقيقة كغيرها من عوامل الإنتاج الأخرى، وهي العمل ورأس المال والتنظيم فلا يمكن استخدام الأرض في إنتاج شيء ما إلا على حساب تحويلها من إنتاج شيء آخر، وهذه التكلفة الحقيقية هي مقياس الريع الذي يدفع في الواقع لاستغلال أي وحدة من الأرض. ويدخل في حساب السعر ما يدفع في وحدة من الأرض مقابل تحويلها عن الاستعمال في بعض الأغراض الأخرى.

ولابد لمن يريد استخدام الأرض في عمل معين أن يدخل في حسابه ما سيتحمله من تكلفة تحويل هذه الأرض إذا كانت غير مهيأة لهذا الاستثمار.

الريع في المدن:

يرتفع ريع الأرض إذا كانت تتميز عن غيرها بموقع خاص، كأن تكون قريبة من سوق أو سكة حديدية أو من وسط المدينة أو كانت بحيث تشتد الرغبة فيها لأي سبب من الأسباب. وهذا كله بالقياس إلى ريع الأرض التي ليست لها هذا الميراث. فالريع في ضواحي مدينة كبيرة أعلى منه في المناطق الزراعية المجاورة ويتدرج ارتفاع الريع كلما اقتربت الأرض عن وسط المدينة.

والمعروض من الأرض في الأحياء التجارية الرئيسية بأية مدينة يكون محدودا فلا نحقق المواقع الأخرى في هذه المدينة نفس الطلب عليه.

وكذلك يكون الطلب شديد على الأرض الواقعة في وسط المدينة أو في الأحياء الراقية منها، ومن ثم يرتفع ؤ=ريعها وترتفع الأسعار فيها وليس ارتفاع الأسعار فيها ناشئا عن ارتفاع الريع وإنما هو سببه، فصاحب المتجر في حي وست أند **(West End)** بمدينة لندن مثلا يقبل دفع ايجار مرتفع لأن عملائه على استعداد لدفع أسعار مرتفعة مقابل ميزة الشراء من هذا الحي دون عناء وحتى إذا لم تكن أسعار مبيعاته مرتفعة فإن التوزيع يكون في مثل هذه الأحياء على نطاق واسع. وهذا يعلمه المستأجرون كما يعلمه الملاك، ومن ثم تؤدي المنافسة بين أصحاب المتاجر إلى ارتفاع الإيجار.

ولا يعتبر إيجار المسكن كله ريعا للمالك لأنه يشمل فوائد رأس المال المستخدم في إقامة المباني وتكاليف الترميم والإصلاح وما إلى ذلك، ولهذا لا يعد الإيجار ريعا في المدلول الاقتصادي، غير أنه لا يجوز أن يقل إيجار الأرض المعدة للسكن عما تفعله الأرض الزراعية من ريع مماثل، وإلا تغير استخدامها، فالريع في لغة الاقتصاد هو ما يدفع لمجرد استعمال الأرض دون فوائد رأس المال المستثمر.

التغيرات التي تطرأ على الريع:

ينشأ عن زيادة الطلب على نوع من أنواع الإنتاج زيادة الطلب على الأرض اللازمة لإنتاجه. ويترتب على هذا أن يرتفع ريع وحدات الأرض الصالحة لهذا الغرض. وتقل الأرض المتاحة لأغراض أخرى، فيرتفع ريعها كذلك. ولكن قد يحدث أن يقل الطلب في نفس الوقت على أنواع المنتجات الأخرى، وخاصة التي يتطلب إعدادها مساحة كبيرة من الأرض

فحينئذ قد لا يرتفع ريعها بل يهبط، ولا ينتظر أن يكون ارتفاع الريع عاما إلا في حالة زيادة عدد السكان أو في حالة تقدم أساليب الصناعة بحيث يرتفع معه مستوى المعيشة بوجه عام وبذلك يزداد الطلب على الإنتاج الزراعي عامة. وعلى العكس من ذلك يهبط الريع إذا هبط عدد السكان أو انخفض مستوى المعيشة.

ويؤدي تقدم الأساليب الفنية في الزراعة إلى هبوط الريع بوجه عام، ذلك أنه وإن كان التقدم الفني لا يؤثر إلا في بعض أنواع الإنتاج الزراعي، فإنه قد يمكن الزارع من إنتاج محصول أوفر باستغلال مساحة أرض أقل، وحينئذ تزداد الأرض المهيأة للأغراض الأخرى فيهبط ريعها كذلك ولكن مع هذا يجب ألا ننسى أن تقدم أساليب الزراعة يفيد الوحدات القليلة الخصوبة منم الأرض بأكثر مما تستفيد منه الوحدات الأكثر خصبا، لأن الأساليب الحديثة تحول الأرض غير الصالحة للزراعة إلى أرض صالحة لها وبذلك يرتفع ريع الأرض الضعيفة. وقد يكون الريع منخفضا بصفة عامة، وفي هذه الحالة قد تكون نتيجة المخترعات الحديثة تمثل ريع البقع المختلفة من الأرض.

ويؤدي انخفاض نفقات النقل إلى ريع الأرض التي كان الوصول إليها صعبا قبل ذلك، وليس معنى هذا أن يرتفع ريع الأرض فوق الحدية بالنسبة ذاتها، بل قد يهبط بسبب منافسة الأرض التي كان الوصول إليها عسيرا من قبل.

ارتفاع قيمة الأرض:

عندما ترتفع قيمة الأرض لأسباب لا تتصل بما يبذله مالكها من العمل ورأس المال لرفع قيمتها فإن مالكها يكون قد حصل على ريع غير مكتسب. وهذا يحصل عند زيادة عدد السكان مثلا أو بسبب إنشاء سكة حديدية أو طريق رئيسي.

وتسمى الزيادة في القيمة غير مكتسبة لأن ملاك الأرض لم يبذلوا شيئا في سبيل هذه الزيادة الإضافية على قيمة الأرض. من أجل ذلك تكون الزيادة الإضافية مبررا لأن تفرض الدولة ضريبة على هذه الأرض أو تجعلها من أملاكها.

الإتاوات:

الإتاوة هي ما يدفعه مستغل منجم أو بئر للزيت إلى مالك الأرض التي يكون فيها المنجم أو إلى مالك البئر. وتحدد الإتاوات مقدما لمدة طويلة عادة طبقا لما يقدره الإخصائي لموارد المنجم أو البئر وما يقدره من الإنتاج السنوي لهما طوال المدة المقررة.

وتختلف الإتاوة عن الريع من جهة أن الريع هو مقابل استخدام قوة التربة (وهي لا تفنى). فالأرض قد لا تقل قيمتها بسبب استعمالها للزراعة أو الرعي، بل قد تتحسن أحيانا. أما التعدين وإنتاج الزيت فإنه يحرم الأرض جزءا من قيمتها، لأنه متى أخرج الفحم أو الزيت أو الصفيح أو الذهب من الأرض فإنه لا يمكن إعادة ما أخرج من هذه المواد إلى الأرض، ولهذا تهبط قيمتها بعد ذلك. فالإتاوة إذن هي ريع يضاف إليه تعويض عن

هبوط قيمة الأرض نتيجة استخراج جزء من ثروتها المعدنية.

مبررات رفع الريع:

يجد الاقتراح بتأميم الأرض من المبررات ما لا يجده اقتراح تأميم عوامل الإنتاج الأخرى، فإن من المحقق أننا نواجه الآن ارتفاعا تدريجيا في ريع الأرض، ثم إن رقعة الأرض محدودة وستصبح بالتدريج نادرة. ولا شك أن ارتفاع الريع في هذه الحالة لا يرجع إلى جهود الملاك، وإنما هو إيراد غير مكتسب.

لكن الذين يتمتعون بالريع وهم ملاك الأرض يجدون من المبرر لحصولهم على هذا الإيراد ما يجده الذين يحصلون على الفائدة لرؤوس أموالهم. فإن مالك الأرض في أكثر الأحوال يستثمر نقوده في شرائها لتكون مورد إيراد. وحرمانه هذا الإيراد يكون مثل إلغاء الفائدة المستحقة على الأسهم الحكومية. وهذا إن حدث يكون إنكارا صريحا لحق الملكية الخاصة. فلمالك الأرض الحق كل الحق في الحصول على مقابل استخدام أرضه ممن يستخدمها، شأنه في ذلك شأن مالك مجموعة من الصور النادرة يحصل من وراء عرضها على كل ما يمكن الحصول عليه دون من ينازعه في هذا الحق، غير أنه يمكن الرد على هذا القول بأن ريع الأرض ينشأ عن أسباب اجتماعية ليس لأي فرد سلطان عليها، وليس لأي حق المطالبة بهذا الريع كحقه بالنسبة لأنواع الإيراد الأخرى.

الفصل العاشر

الأجر عائد العمل

ينال معظم الناس أنصبتهم من ثمرات نشاطهم في الإنتاج على صورة أجور تدفع لهم. والأجر هو ما يعبر به الاقتصاديون عن صورة من صور الدفع المختلفة تكون مقابل العمل أو الخدمة.

فالبناء وسائق السيارة والمدير والمحاسب والطبيب والمستشار القانوني وغير هؤلاء يحصلون على أجور جزاء مساهمتهم في الإنتاج ببذل جهودهم الفكرية والجسمانية. ومع أن هذا الجزاء يسمى في بعض طبقات المجتمع بأسماء مختلفة ترفع من شأن صاحبه كالمرتب أو الرسم أو الأتعاب فإن طبيعته واحدة في كل تلك الأسماء، أي أنها أجور تقدر على نفس الأساس الذي يقدر عليه الأجر.

طرق دفع الأجر:

هناك طريقتان شائعتان لدفع الأجر، وهما الأجر على أساس الوقت، والأجر على أساس القطعة.

فالأجور على أساس الوقت تدفع عن الوقت الذي يقضيه العامل في العمل مقدرا بالساعة أو اليوم أو الشهر أو السنة.

وهذه الطريقة يشيع استخدامها في الأعمال التي يصعب أو يستحيل

قياس مقدارها أو درجة إتقانها كأعمال النقل والأعمال الكتابية وأعمال الزراعة وما إلى ذلك، كما تتبع هذه الطريقة في الأعمال التي تتطلب عناية خاصة ولا تتفق السرعة مع ما تقتضيه من دقة ومهارة كما هو الشأن في عمل الفنان وصائغ الماس وما إلى ذلك.

ويتوقف نجاح نظام دفع الأجور بمقياس الوقت على أمانة العامل وإخلاصه أو على كفاية الرقابة ودقتها. والعامل يحصل في هذا النظام على الأجر المتفق عليه سواء أسرع في عمله أو أبطأ وسواء أتقنه أو لم يتقنه. والمشاهد عادة أن العامل في ظل هذا النظام يحب عمله ويتقنه. ويقدر أصحاب الأعمال هذه الحقيقة فيعتمدون عليها ويؤدون الأجور على هذا الأساس.

وتقدر الأجور على أساس القطعة بتحديد ما يدفع عن كل وحدة أو عدة وحدات منها، فيحدد الأجر مثلا لكل قطعة مستقلة أو مائة وحدة منها. كما هو الحال في إعداد الملابس والأحذية وما إلى ذلك. وعلى أساس هذه الطريقة يتقاضى العامل أجرا يتكافا مع مقدار ما ينتج. وتتوقف زيادة أجره على قدر سرعته وكثرة إنتاجه. ومن هنا يكون احتمال عدم الإتقان.

ولهذا لا يتبع نظام القطعة إلا حيث تسهل مراقبة عمل العامل وتقديره، ولا يكون للتفوق في الإتقان المقام الأول في التقدير بوجه عام، كما هو الشأن في صناعة القمصان والأحذية وأشغال المعادن، إذ تكون عادة على نمط واحد طبقا لنماذج موضوعة، ولا يوضع إتقان الأداء في

هذه الحالة في المكان الأول.

ولابد من وجود صلة بين الأجر على أساس القطعة والأجر على أساس الوقت.

فتقدير الأجر على أساس القطعة يقتضي الإلمام على وجه التقريب بما يلزم من وقت لقيام العامل بعمل معين أو بإنتاج سلعة معينة. ويراعي في تقدير معدل القطعة كذلك أن ينال العامل حدا أدنى لما ينجزه من العمل في يوم من أيام العمل. وهذه الطريقة لا تكون مقبولة لدى العامل إذا كان معدل ما يأخذه من القلة بحيث لا يحقق له أجرا معقولا. وقد تكون ضارة بالغة الضرر بالنسبة لصاحب العمل إذا كانت تحقق للعامل أجرا مرتفعا جدا وكذلك يكون الحال بالنسبة لتقدير الأجر على أساس الوقت إذ يراعى فيه متوسط كمية العمل الذي يبذل في فترة معينة من الزمن.

الأجور الحقيقية:

لا يمثل الأجر الذي يدفع للعامل مهما كانت طريقة دفعه حقيقة مركزه من الناحية الاقتصادية، إذ لا يكفي مثلا معرفة أن ما يتقاضاه من أجر يقدر بمائة وخمسين قرشا في الأسبوع للوقوف على حقيقة مركزه المالي، بل لا بد من معلومات أخرى للوصول إلى ذلك، كانتظام عمله، وطبيعته ومدة أدائه، وأثر ذلك على قواه وحالته الصحية، وهل هناك وسائل أخرى تمكنه من الحصول على مزيد من الكسب عن طريق استخدام وقت فراغه؟

ولكي نحكم على ارتفاع اجر العامل أو انخفاضه لابد أن نضع في

الاعتبار قوة النقود الشرائية، فالمائة والخمسون قرشا التي تدفع للعامل في زمان ومكان تنخفض فيهما أسعار المواد الغذائية وغيرها إلى حد كبير، تمثل أجرا حقيقيا أعلى من نفس هذا الأجر إذا كان يحصل عليه في زمان ومكان ترتفع فيهما

أسعار هذه المواد وغيرها من الضرورات.

وعلى هذا يكون الدخل الحقيقي للعامل هو صافي المزايا التي يحصل عليها مقابل عمله، فبعض العمال يحصلون على جزء من أجورهم عينا، كالخادم الذي يمنح فوق أجره محلا لسكنه يشتمل على وسائل التدفئة والإضاءة، ويزود بالطعان دون مقابل، وقد يمنح بعض العمال تسهيلات لشراء بعض ما يسمهونفي بيعه أو في إنتاجه كأن يحصل بعض عمال البع في المتاجر على "خصم" من أثمان السلع التي يشتروها في المتاجر التي يعملون فيها، وكأن يحصل العامل في منجم الفحم على ما يلزمه من فحم دون مقابل أو بسعر منخفض. ويحصل العامل بالسكة الحديدية على تراخيص سفر بالمجان له ولأفراد أسرته، وكذلك يستطيع العاملون في المتاجر الكبيرة والمطاعم الحصول على الطعام وبعض السلع بأسعار منخفضة. وفي بعض الأعمال يمكن للعمال الحصول على إيراد إضافي باستغلال أوقات فراغهم، فيستطيع المدرس مثلا أن يعطي التلاميذ دروسا خاصة أو يعمل عدة ساعات في المساء. وقد يكون أجر المشتغل بالأعمال الكتابية منخفضا بالنسبة لأجر من يقوم بعمل يدوي، ولكن عمل الأول يكون عادة أقل إرهاقا وأكثر راحة وأرفع منزلة في المجتمع.

ثم إنه ينبغي علاوة على ما تقدم من الحالات الخاصة، أن نذكر ونحن في صدد الحديث عن الإيراد الحقيقي، أن كثيرين من أعضاء المجتمع يحصلون على إيراد في صورة غير مباشرة بما تقدمه لهم الدولة والسلطات المحلية من خدمات كتربية أطفالهم بالمجان ورعاية الصحة العامة، والتأمين ضد المرض والبطالة والفقر في سن الشيخوخة وما إلى ذلك.

تفاوت الأجور:

يمكننا بمراعاة العوامل المتقدمة أن نقدر القيمة الحقيقية لأجر العامل ولكننا مع ذلك لا نزال بحاجة إلى الوقوف على أسباب تفاوت الأجور في الأعمال المختلفة، تفاوتها في مناطق مختلفة من بلد واحد رغم تشابه الأعمال، فمثلا ما السبب في انخفاض أجر العامل بالمزرعة عن أجر النجار؟ ولماذا يكون أجر العامل الماهر أعل من أجر العامل غير الماهر؟ ولماذا ترتفع أجور "الطباعين" بالمدن عنها في الأقاليم؟

إن مجرد النظر في هذه الفروق يظهر لنا أن المجتمع يقدر أعمال بعض الناس بأعلى مما يقدر به أعمال البعض الآخر، فالمشاهد أن المجتمع يدفع لعامل النظافة أقل مما يدفعه للجراح الماهر أو المحامي الناجح. إنه ليسهل تعليل تفاوت الأجور في الحرفة الواحدة بالتفاوت في المهارة، فليس من الغريب أن يحصل العامل الماهر بمنجم الفحم على أجر أعلى مما يحصل عليه زميل له أقل مهارة منه، ولكن التفاوت في المهارة لا يفسر سبب تفاوت الأجور في المهن المختلفة. ولكي نصل إلى تفسير ذلك يجب الكشف عن كيفية تقدير أجور طوائف معينة من العمال.

علاقة الأجور بالإنتاج الحدي:

يتحدد أجر العامل وتقدر قيمة عمله بمقتضى قانون العرض والطلب، شأنه في ذلك شأن سائر القيم الأخرى. وتتجه الأجور نحو المستوى الذي يتعادل عنده الطلب على العمل مع المعروض منه، فإذا كان معدل الأجر في وقت ما مرتفعا في نوع معين من أنواع العمل فإن الطلب عليه يهبط ويزداد عدد الراغبين فيه، أي يزداد العرض من جانب من يرون في استطاعتهم أداء هذا العمل. وعلى العكس من ذلك إذا كان معدل الأجر منخفضا بالنسبة لنوع معين من العمال فإن بعض المشتغلين به يتركونه إلى عمل آخر. ويميل أصحاب العمل حينئذ إلى استخدام عدد أكبر من العمال لكي يستفيدوا من المستوى المنخفض للأجور.

فمن ناحية الطلب (ناحية صاحب العمل) تتحدد الأجور بالإنتاج الحدي للعمل، وشأن العمل هنا شأن عوامل الإنتاج الأخرى حيث تنقص غلة كل وحدة إضافية في أي نوع من أنواع الإنتاج بعد بلوغ نقطة معينة كما هو قانون تناقص المنفعة.

ولنتبع حالة رب العمل الذي يوظف عمالا للعمل في مصنعه، فإنه عند بلوغ نقطة معينة يصبح ما يضيفه كل عامل جديد إلى مجموع الإنتاج أقل مما يضيفه زميله السابق حتى يبلغ الإنتاج مرحلة يصبح فيها ما يضيفه عامل جديد إلى قيمة الإنتاج مساويا للأجر الذي يدفعه له. ومن ثم يبدو جليا أن صاحب العمل لا يرى بعد هذا العامل الحدي فائدة تعود عليه من استخدام مزيد من العمال. ولما كان يدفع أجورا موحدة لكل عماله

الذين في درجة واحدة من الكفاية، فإن ذلك يستتبع أن تكون قيمة أجر كل عامل في درجة معينة في الكفاية مساوية للإنتاج الحدي، أو بعبارة أخرى تكون قيمة الأجر مساوية لقيمة الزيادة الإضافية على الإنتاج الناشئة من تشغيل آخر عامل.

ويؤدي تنافس أصحاب الأعمال على المعروض من عمال حرفة معينة إلى تعادل الأجر مع الإنتاج الحدي لعدد العمال المستخدمين في هذه الحرفة. ويتحدد الطلب على العمال الذين يكونون في درجة معينة بمجموع طلب أصحاب الأعمال. فإذا كان نعدل الأجور دون الإنتاج الحدي بالنسبة لنا لديه من قوة عاملة، فإنه يربح بتشغيل عمال جدد، ومن ثم يجتهد صاحب العمل في استخدام عدد إضافي من العمال حتى يصل إلى النقطة التي يتعادل عندها الإنتاج الحدي مع المعدل السائد للأجور. وعلى العكس من ذلك إذا تجاوز المعروض من العمال الطلب عليهم فإن معدل الأجور يهبط نتيجة لتنافس العمال الباحثين عن العمل. ولا تستتبع قاعدة الإنتاج الحدي أن يلجأ رب العمل إلى فصل العمال أو إلى استخدام مزيد منهم بمجرد التباعد بين الإنتاج الحدي والأجور، وذلك لتعذر قياس الإنتاج الحدي في الحال، كما أن فصل العمال قد يؤدي إلى اضطراب نظام المنشأة. وإنما يكون الإنتاج الحدي بمثابة دليل يرشد صاحب العمل في الوقت الملائم إلى تعديل ما لديه من قوة عاملة بما يعود عليه بالمصلحة. وتتوقف سرعة إجراء ذلك التعديل على الظروف المحيطة بالإنتاج.

مستوى معيشة العامل:

وفيما يختص بجانب العرض، وهو جانب العمال، يوجد حد أدنى للأجر الذي يقبله العامل. وهذا الحد الأدنى يمثل نفقة احتفاظه بمستوى معيشته العادي، أي مقدار الضرورات وضروب الترفيه والترف التي تعودها والتي يصر على تحقيقها. وعلى الرغم من أن تصرفات أصحاب الأعمال تؤدي في الفترة القصيرة إلى تعادل الأجر مع الإنتاج الحدي للعمال المشتغلين، إلا أن الأجر يتحدد في الفترة الطويلة بحيث يحقق للعمال مستوى المعيشة الذي اعتادوه، وإلا هبط عوض العمال لأنهم ينتقلون إلى حرفة أخرى، ولا تشجع هذه الحالة الشبان على ممارسة الحرفة الأولى.

والمشاهد أن الذين تعودوا مستوى معيشة مرتفعا يتجهون عادة إلى تأجيل الزواج، وإلى تقليل عدد الأطفال حتى يمكنهم الاحتفاظ بمستوى المعيشة الذي تعودوه. ولكن الذين ألفوا مستوى معيشة منخفضا يميلون في العادة بسبب الاستهتار وعدم التبصر إلى الإكثار من عدد أفراد الأسرة مما يؤدي إلى انخفاض مستوى المعيشة بينهم.

تحديد الأجور:

تميل الأجور للهبوط إلى الحد الذي يستوعب فيه الطلب كل الساعين إلى العمل من الطبقات المتزاحمة عليه، كما هو الشأن في الحرف التي لا تتطلب مهارة. ويقبل العامل الأجر المنخفض لأن الإنتاج الحدي الذي تعنيه العلاقة بين الطلب على العمل وبين المعروض منه يتجه إلى الانخفاض. أما في نواحي العمل التي يكون فيها العرض من جانب العمل

قليلا بالنسبة للطلب عليه، فإن الأجور تكون مرتفعة لأن الإنتاج الحدي يكون كذلك.

مما تقدم يمكننا أن ندرك السبب في أن العمل الماهر يحصل على أجر أعلى مما يحصل عليه العامل الغير ماهر، فإن ذلك يرجع إلى أن شدة الطلب على الأول بالنسبة للمعروض من العمال المهرة أعظم منه على الثاني بالنسبة للمعروض من غيره المهرة. وبعبارة أخرى لأن الإنتاج الحدي للعامل الماهر أكثر منه عادة بالنسبة لغير الماهر.

دلالة تفاوت الأجور في ظل المنافسة الحرة:

يتضح مما تقدم أن اختلاف أجور طبقات العمال يعزي أولا وقبل كل شيء إلى العلاقة بين عرض العمل وطلبه. فإذا كانت المنافسة كاملة، كان اختلاف الأجور انعكاسا لاختلاف المزايا الصافية لكل حرفة، من حيث كونها محببة أو غير محببة، ومن حيث احتمالات الإخفاق أو النجاح فيها، وطول يوم العمل أو قصره. وتؤدي تنقلات العمال من عمل لآخر إلى تقليل التفاوت بين معدل الأجور وصافي المزايا.

غير أن الواقع أن المنافسة ليست حرة تمام الحرية فإن احتراف حرفة معينة مقيد بالنفقات التي يقتضيها تحصيل المعرفة والمهارة اللازمة لامتهان الحرفة. وقد يطول الانتظار قبل إمكان الحصول على أي كسب من مزاولة هذه الحرفة كما هو الشأن في الطبيب والمحامي والمستشار القانوني.

وهذه العوائق تكون في العادة من القوة بحيث تحول دون أن يمارس هذه الحرف عدد يكفي لخفض الإنتاج الحدي إلى مستوى غير المهرة من

العمال. أما فب الأعمال التي لا يصعب ممارستها لأنها لا تتطلب كثيرا من المهارة كما هو شأن الفعلة فإن العدد يكون عادة من الكثرة بحيث يكون الإنتاج الحدي منخفضا. من اجل هذا كان عدد الأطباء قليلا نسبيا نظرا لقلة القادرين على تحمل نفقات الاستعداد لمزاولة مهنة الطب، أما عدد الفعلة فكثير لأن عملهم لا يحتاج إلا لقليل من المهارة.

ثم أن حصول المهرة من العمال على أجور مرتفعة لا يرجع إلى مجرد مهارتهم في أعمالهم، وإنما يرجع كذلك إلى أن حصولهم على تلك المهارة جعل عددهم محدودا. كذلك لا يرجع انخفاض أجور غير المهرة إلى أن عملهم لا يتطلب مهارة ولكنه يرجع إلى عدم اشتراط المهارة مما جعل زيادة العرض من جانبهم سهلا ميسورا فمعدل الأجر هو مقياس قيمة العمل. والقيمة هي مقياس التبادل وليست صفة خاصة يمكن أن تلحق بالشيء المراد تقويمه، فلا يمكن فهم حقيقتها إذن إلا بإدراك العلاقة بين الطلب والعرض.

فلو أن عدد الأطباء بالنسبة للطلب على خدماتهم كان كثيرا كعدد الفعلة، لكان مستوى أتعاب الأطباء منخفضا. ولو أن الأمر على العكس وكان عدد الفعلة قليلا كقلة عدد الأطباء بالنسبة للطلب على خدماتهم لكانت أجور الفعلة مرتفعة، وإن كان عملهم لا يتطلب المهارة.

قد يحصل عمال النظافة في أوقات الكساد على أجور أعلى مما يتناوله كثير من المهندسين المهرة لأن الطلب على المهندسين إذ ذاك يكون قليلا بالنسبة لزيادة المعروض منهم. فكساد الأعمال يؤثر تأثيرا خطيرا في

أحوال المهندسين بسبب المنافسة التي يتعرضون لها عند وجود مهندسين آخرين من بلاد يكون مستوى المعيشة فيها منخفضا ومستوى الأجور فيها منخفضا تبعا لذلك. ففي مثل هذه الظروف، قد يكون الطلب على المهندسين قليلا نسبيا فيهبط مستوى الأجور فيها إلى درجة كبيرة جدا. أما الطلب على عمال النظافة فلا يتأثر بتقلبات الأعمال أو بالمنافسة الدولية، ذلك أن خدمات البلديات أعمال محلية فيحصل عمال النظافة على نفس الأجر سواء أكانت التجارة في رواج أم في كساد أما المهندسون فإن أجورهم أعلى لكنهم معرضون للبطالة كليا أو جزئيا كلما هبط النشاط التجاري.

انخفاض أجور النساء عن أجور الرجال:

توصلنا بتطبيق قاعدة الإنتاج الحدي إلى معرفة السبب في انخفاض ما يكسبه بعض الرجال عما يكسبه البعض الآخر. وهذه القاعدة نفسها تفسر كذلك السبب في أن النساء يتقاضين عادة أجورا أقل مما يتقاضاه الرجال. فمن الواضح أن الأعمال المختلفة ليست مفتحة الأبواب للرجال والنساء على السواء. فهناك موانع جسمانية وقانونية وتقليدية تضيق نطاق مجال الأعمال التي توكل إلى المرأة. ويعني هذا أن يكون عرض العمل بالنسبة للمرأة كثيرا في الأعمال الميسرة للنساء، ولهذا يكون الإنتاج الحدي منخفضا مما يستتبع أن تكون الأجور منخفضة. فانخفاض أجر الممرضة عن أجر عامل منجم الفحم لا يرجع إلى عدم قدرتها على أعمال المناجم، بل يرجع إلى أن المعروض من الممرضات بالنسبة للطلب عليهن أكثر عادة من المعروض من عمال المناجم بالنسبة للطلب عليهم وقد ترتفع أجور النساء

إذا ما اتسع نطاق الأعمال الميسورة لهن.

الأجور المتساوية عن الأعمال المتكافئة:

"تساوي الأجور في الأعمال المتكافئة" هو مبدأ المطالبين بوجوب توحيد الأجور التي تدفع للقائمين بأعمال واحدة. وقد أصبح هذا المبدأ مطبقا في العادة بفضل جهود نقابات العمال. ولكن من الصعب تحقيق مبدأ المساواة بين النساء والرجال حتى بالنسبة للعاملين منهم في مهنة واحدة. وقد طالب النساء منذ عهد بعيد بمساواة أجورهن بأجور الرجال الذين يؤدون نفس الأعمال التي يؤديها في الخدمة المدنية. ومع أن الحكومة أقرت هذا الطلب من حيث المبدأ إلا أنها لا تميل إلى وضعه موضع التنفيذ، ويرجع هذا في الغالب إلى ما يستلزمه تطبيقه فعلا من زيادة النفقات.

وهناك صعاب كثيرة تحول دون التطبيق العملي لمبدأ المساواة، فليس من السهل دائما تحديد الأعمال المتساوية. بل إنه حتى في الأعمال الكتابية المتشابهة الموكلة إلى الرجال والنساء لا يمكن القول بأن رب العمل يستفيد من أعمال الجنسين بدرجة واحدة، فقد تكون ثقة رب العمل أعظم في مقدرة الرجل– دون المرأة– على الاضطلاع بالأعمال الهامة المستعجلة، وفي مناعته ضد الأمراض، وفي قوة احتماله عند ضغط العمل.

والرجال في بعض الأحوال يقومون بأعمال لا يكون من المناسب إسنادها إلى النساء. ويعتمد صاحب العمل على الرجال في بعض مهام يتردد في إسنادها إلى النساء. وعلاوة على ذلك فقد تترك النساء الأعمال

بسبب الزواج.

وفي كثير من الحوال لا يكون هناك شك في تساوي العمل، كما هو الشأن في العمل بمعدل القطعة كما في صناعة النسيج والملابس، ففي مثل هذه الأحوال يدفع رب العمل أجورا متساوية عن الأعمال المتساوية ولا يعنيه أن يستخدم فيها الرجال أو النساء.

أما في الأحوال التي لا يسهل على رب العمل تقويم العمل، كما يسهل تقويمه على أساس القطعة، فإن اختلاف أجور الرجال والنساء يرجع إلى أن رب العمل يعتبر قيمة عمل المرأة أدنى من قيمة عمل الرجل. فإذا استخدم النساء في مثل هذه الأحوال فإن ذلك يرجع إلى أن أجورهم تقل عن أجور الرجال.

وتهدف المطالبة بتساوي الأجور في الأعمال المتساوية في الغالب إلى رفع مستوى أجور النساء بحيث يصل إلى مستوى أجور الرجال. ولو طبق هذا المبدأ لأصبح معدل أجور النساء فوق منفعتهن الحدية لرب العمل بوجه عام. وتكون النتيجة إذن فصل كثير منهم إذا ما توفر العدد من الرجال الذين يحلون محلهن، لأن رب العمل يفضل استخدام الرجال دون النساء إذا ارتفعت أجورهن إلى مستوى أجور الرجال.

وعلى قدر توافر الرجال القادرين على القيام بما يؤديه النساء من أعمال تقل البطالة بين الرجال وتزيد بين النساء.

وبزيادة البطالة في صفوف النساء يزداد عدد طالبات العمل منهن في الأعمال المقصورة على النساء أي التي لا ينافسهن فبها الرجال. ومن ثم

تميل أجورهن في مثل هذه الأعمال إلى الهبوط.

وتكون نتيجة المطالبة بتساوي الأجور أن يقل عدد العاملات فيما ينافسهن فيه الرجال من الأعمال بينما تهبط أجورهن في الأعمال المقصورة عليهن فقط.

نقابات العمال والأجور:

نقابة العمال عبارة عن جمعية دائمة تضم من يتقاضون أجورا، وغرضها المحافظة على مركزهم الاقتصادي أو رفعه. ولهذه النقابات نفوذ عظيم في تحديد شروط العمل في بعض البلاد.

بدأت هذه الجمعيات على شكل اتحادات مهنية تجمع عمال حرفة واحدة كحرفة النسيج أو حرفة البناء، ثم تلتها نقابات عمال الصناعة وكانت تشمل عمال الصناعة وعمال الخدمات كعمال المناجم والنقل بالسكك الحديدية. وأخيرا ظهرت النقابات العامة وهي اتحاد عام للعمال يضم غير المهرة ومتوسطة المهارة المشتغلين بأحواض السفن وبالطرق وغيرها من الأعمال المختلفة. وهذه الأنواع الثلاثة السابقة في منظمات العمل الحالية في إنجلترا وتشمل: جمعيات العمال المندمجة وهي اتحاد أرباب الحرف، والاتحاد القومي لعمال السكك الحديدية وهو اتحاد عمال الصناعة، والاتحاد العام لعمال النقل والعمال وهو اتحاد عام.

ويتوقف أثر الاتحاد فيما يتصل بالأجور على عاملين قويين وهما مرونة الطلب على الإنتاج ونسبة نفقة أجور العمل إلى النفقات العامة. فإذا كانت مرونة الطلب كبيرة بحيث يؤدي ارتفاع بسيط في السعر إلى هبوط

شديد في الطلب، وإذا كانت نسبة نفقة الأجور كبيرة بالنسبة للنفقات العامة في عمل من العمال، فإن قوة الاتحادات في رفع الأجور تكون محدودة جدا. ذلك أن رفع الأجور ولو إلى حد ضئيل ينتج عنه ارتفاع النفقة وارتفاع الأسعار، ويؤدي ارتفاع الأسعار إلى هبوط الطلب هبوطا خطيرا وتكون النتيجة انتشار البطالة في صفوف أعضاء الاتحاد. فلا يمكن إذن رفع الأسعار فوق ما تستطيع الصناعة دفعه، إنما يستطيع اتحاد العمال رفع الأجور في صناعة معينة إلى مستوى الإنتاج الحدي للعمال إذا لم تكن الأجور قد وصلت بالفعل إلى ذلك الحد. ويستطيع لاتحاد العمال أن يدفع الأجور إلى الارتفاع فوق هذا الحد في الفترة القصيرة. فإذا تم هذا فإنما يتم على حساب أرباح أصحاب الأعمال أو على حساب المستهلكين. فإذا ما هبطت الأرباح إلى ما دون المستوى العادي فإن المشروعات تهيب الإقدام على الأعمال كما يتهيئه رأس المال. وإذا رفعت الأسعار فإن أثر ارتفاعها في موقف المستهلكين يتوقف على طبيعة الطلب كما قدمنا.

ولهذا كانت الأجور في النهاية تتوقف على درجة كفاية الأعمال، ويستطيع اتحاد العمال رفع الكفاية. ولكن أثر الاتحادات الحقيقي فيما يختص بالأجور يتوقف على مقدرتها على تحقيق مبدأ الأجور المتساوية للأعمال المتكافئة التي يمارسها أعضاء الاتحاد. وقد نجحت الاتحادات في رفع معدل الأجور وفي توحيدها في جميع الأعمال وبذلك امتنع الاستغلال الفردي.

يستطيع الاتحاد أن يحقق للعمال نصيبهم العادل من إنتاج الأعمال

إذا ما قيس بالإنتاج الحدي للعمال، فإذا ازدهرت الأعمال فإن الاتحاد يستطيع أن يطلب بعمل نصيبا من الزيادة، ولكن إذا لم تزدهر فإنه لا يمكن زيادة الأجور مدة طويلة مهما كان اتحاد العمال قويا.

اتحادات العمال وساعات العمل:

إزدادات وطأة الإرهاق الذي يعانيه العمال بسبب التوسع الصناعي وانتشار استخدام الآلات في الصناعة، فاشتدت مطالبة العمال بإنقاص ساعات العمل. وفي الوقت نفسه أدى الملل الملازم لأساليب الصناعة الحديثة، واهتمام العمال بالسياسة والآداب والفنون والألعاب الرياضية– أدى كل ذلك– إلى المطالبة بمزيد من أوقات الفراغ.

وقد يكون هناك ما يؤيد تقصير يوم العمل من الناحية النفسية والأدبية وإن انطوى على خسارة من الناحية الاقتصادية، ولكن البحوث الحديثة تثبت ما يؤيد تقصي يوم العمل من الناحية الاقتصادية أيضا، فقد أثبت البحث أن إنقاص ساعات العمل يؤثر في اقتصاديات الإنتاج فيزول الإرهاق، وتقل الحوادث ويستخدم رأس المال الثابت بوجه عام استخداما أكثر اقتصادا فتقل الخسائر والنفقات ويميل ناتج الصناعة إلى الزيادة بنفقات أقل في كل وحدة. ولعل اتجاه كثير من فروع الصناعة إلى منح العمال إجازات بأجر دليل على التسليم بما يستفيده العمل والعمال اقتصاديا من تهيئة وقت فراغ ملائم.

الفصل الحادي عشر

الفائدة – عائد رأس المال

الفائدة هي ما يدفعه المقترض للمقرض مقابل استخدام المال الذي اقترضه منه، أو بمعنى آخر هو المبلغ الذي يدفعه الأول للثاني بعد فترة معينة علاوة على مقدار القرض. فإذا اقترض شخص من البنك الذي يعامله مبلغ ١٠٠٠ جنيه لمدة سنة بفائدة ٥ في المائة، فإنه يدفع للبنك في نهاية السنة مبلغ ١٠٥٠ جنيها.

ومبلغ ال ٥٠ جنيها الإضافية هو الفائدة التي يدفعها هذا الشخص عن ال ١٠٠٠ جنيه التي اقترضها لمدة عام. وتحتسب الفائدة عادة عن كل سنة بنسبة مئوية من المبلغ المقترض، وتعرف هذه النسبة باسم معدل الفائدة.

وحين نبحث نظرية الفائدة تواجهنا مسألتان: الأولى هي لماذا تدفع الفائدة؟ والثانية هي ما الذي يحدد هذه الفائدة؟ وقبل أن نعالج المسألتين يجب أن نفهم على وجه دقيق ما الذي يقصد بمعدل الفائدة، إذ أم معدلات الفائدة تختلف في كل مجتمع في الوقت الواحد. ففي كثير من البلاد قد يقرض المواطنون الدولة بعض ما لديهم من نقود ويأخذ القرض صورة شراء أوراق حكومية يحصلون من ورائها على فائدة بمعدل معين، وقد يودعون نقودهم في بنك ويحصلون على فائدة بمعدل آخر. وقد

يحصلون على معدلات أعلى إذا استثمروا نقودهم في شركة للبناء أو أقرضوها برهن أو استثمروها في سندات شركة مساهمة.

الفائدة الكلية:

تختلف معدلات الفائدة تبعا لاختلاف طوائف المقترضين، فحكومات الدول الكبرى تستطيع الاقتراض بفائدة تدفعها على أساس معدل منخفض نسبيا، على حين نرى الشركات التي تستثمر مناجم الذهب وآبار البترول وتنطوي أعمالها على كثير من المخاطرة، وتتعرض لخسارة رأس المال المستخدم- نراها- تدفع فائدة على أساس معدل مرتفع لتغري الناس بإقراضها النقود التي تستخدمها في استغلال المناجم وحقول الزيت. وقد يحصل على أربعة في المائة فقط إذا استثمر نقوده في سندات شركة صناعية بينما يحصل على ستة في المائة إذا استثمر هذه النقود في سندات تصدرها شركة مناجم للنحاس مثلا. كذلك نجد "بنكا" من البنوك المحلية يقرض عملاءه بمعدل ٥ أو ٦ في المائة، ومع هذا نجد في نفس المنطقة من يقرض بمعدل يزيد عن ٢٠ في المائة.

ويرجع التفاوت في مقدار ما يدفعه المقترضون للمقرضين من فائدة إلى أن إجمالي الغلة أو الفائدة الكلية يشمل مع صافي الفائدة عناصر أخرى معينة تتمثل فيما يدفع في مقابل المخاطرة بالمبلغ المقترض، وما يدفع في مقابل القلق النفسي والمتاعب التي تصحب عملية الاستثمار.

فنحن إذ نقرض نقودنا للحكومة نعرف أننا نضعها في مكان أمين إلى درجة تبعث على أكبر قدر من الثقة والاطمئنان، ومن أجل هذا نقنع

بمعجل فائدة منخفض. أما إذا أقرضنا شركة تستخرج المطاط أو الزيتأو الذهب مثلا فإننا نعلم أننا نضع نقودنا في مكان نتعرض فيه لشيء من المخاطرة باحتمال فقدها أو فقد جزء منها، ولهذا نصر على أن معدل الفائدة مرتفع يغرينا باستثمار المال في مثل هذه الأعمال.

ثم إن بعض أنواع الاستثمار يتطلب كثيرا من اليقظة ويدعو المستثمرين إلى مراقبة الأسواق بصفة مستمرة، لأن المستثمر يحرص في العادة على أن يجد من احتمال هبوط قيمة استثماره سواء عن طريق انخفاض سعر الأوراق المالية في البورصة، أو نتيجة عدم دفع الفائدة أو حصته في الربح، ذلك لأن تقلب مركز الشركة التي يسهم فيها النشاط الاقتصادي بوجه عام يؤثر في أنصبة الربح وأسعار الأسهم. ولهذا تتقلب أسعار أسهم وسندات الشركات بأكثر مما تقلب به السندات الحكومية. ومن أجل ذلك يفضل كثير من المستثمرين ما تدره السندات الحكومية من فوائد الأرباح الطائلة التي يدرها الاستثمار في المنشآت التجارية لأن الأولى مع قلة مضمونة، عكس الثانية.

الفائدة الصافية:

يتضح مما تقدم أن عاملي المخاطرة والقلق هما السبب في تفاوت معدل الفائدة الكلية في مختلف العقود المبرمة بين المقترضين والمقرضين. ولكن بعد مراعاة هذين العاملين يبقى حد أدنى يقوم عليه تقدير الفائدة التي يدفعها أصحاب الأعمال في وقت خاص لاجتذاب الأموال اللازمة لمشروعاتهم مهما كان الاستثمارهذا سائلا مضمونا. وهذا المعدل الصافي

للفائدة هو ما يدفع مقابل استخدام رأس المال مجردا عن اعتبار كل المخاطر أو المتاعب التي قد ينطوي عليها استثمار هذا المال المقترض. وقد جرى واقع التعامل على أن يكون هذا المعدل مساويا للمعدل الذي يحصل عليه المقرض من السندات الحكومية البعيدة عن عاملي المخاطرة والمتاعب.

ويتجه هذا المعدل الصافي إلى أن يكون موحدا لدى جميع المقترضين على الرغم من أن معدل الفائدة الكلية قد يتفاوت تفاوتا عظيما فيما بينهم. إذا لا يمكن أن يكون في سوق ما في وقت معين سوى سعر واحد للسلعة الواحدة، ولما كانت السلعة هنا هي رأس المال فإن المنافسة بين المقترضين، وانتقال رأس المال بين مختلف ضروب الاستثمار، يؤديان إلى توحيد معدل الفائدة الصافي. وكذلك الحال فيما بين مختلف أنواع الاستثمار التي تنطوي على مخاطر ومتاعب من نوع واحد، أو بمقدار واحد فإن معدل الفائدة الكلية يتجه كذلك إلى التساوي.

لماذا تدفع الفائدة؟

لكي نفهم لماذا تدفع الفوائد، يجب أن تكون لدينا فكرة واضحة عما يؤديه رأس المال من خدمة للإنتاج. وقد قدمنا أن رأس المال يتكون من عناصر حقيقية– آلات ومصانع ومواد خام– أو من موارد يمكن تحويلها إلى تلك العناصر. وليست هذه العناصر مما يتيسر الحصول عليه دون مقابل، إذ قد تكون عند بعض الأفراد دون غيرهم ولا يستطيع من لا يملكها أن يحصل عليها إلا إذا كان ممن يملكون وسائل المبادلة. وقد أصبح

لرأس المال سعر، شأنه في ذلك شأن جميع الأشياء النادرة التي تكون موضع ربة وطلب، ولما كانت مباشرة الإنتاج غير ممكنة بغير رأس المال، كان على المنتج الذي يحتاج لهذا المال أن يدفع فائدة مقابل الحصول عليه كما يدفع أجرا مقابل العمل وريعا مقابل الأرض.

ويعمل الصانع أو أحد رجال الأعمال على استئجار أو شراء آلة حاسبة في حالة حاجته إليها. فإذا استأجرها فمن المنتظر والطبيعي قيامه بدفع مقابل للاستئجار. وإذا اشتراها لا يملكها فمن المنتظر والمتوقع كذلك أن يقوم بدفع أجرة النقود التي مكنته من الشراء.

ومع ما يبدو من أنه من المعقول ومن العدالة أن يدفع الناس أجرا مقابل استخدامهم لرأس المال فإن الفلاسفة من قدماء اليونان والرومان كانوا يرون ألا مبرر لدفع الفائدة. كما ذهبت الكنيسة في القرون الوسطى إلى تحريم الربا، أي إقراض النقود بفائدة. وهذا الموقف يرجع من جهة إلى عدم الحاجة الشديدة– في تلك الأيام– إلى استئجار رأس المال، وكان يرجع من جهة أخرى إلى أن النقود كانت تقرض للبؤساء دون غيرهم وكان الإقراض يؤدي إلى سيطرة المقرض على المقترض سيطرة مهلكة.

وحينما تقدمت الصناعة والتجارة ظهرت حاجة المنتجين إلى استخدام رأس المال في مشروعاتهم، فتسامح الناس في دفع الفوائد شيئا فشيئا، وظهرت مع مضى الأيام مبررات كثيرة لدفع الفوائد بل أصبح دفعها ضروريا في غالب المعاملات. واعترف الناس بأن قيام منشآت الإقراض للأغراض الإنتاجية يفيد كلا من المقرض والمقترض متى حسنت

إدارتها، وأن رأس المال الذي يستخدمه المنتجون مع عوامل الإنتاج الأخرى يخلق موارد إنتاجية، حتى انتهى التفكير إلى أن من حق صاحب رأس المال إذا قرض المنتج أن يحصل منه على نصيب من الزيادة في الموارد التي تحققت باستخدام هذا المال، وأن الفائدة التي يقتضيها إنما هي تعويض عادل عن حرمانه الاستمتاع العاجل الذي يشعر به لو بقى في حيازته رأس ماله.

إنتاج رأس المال يبرر رفع الفائدة:

ثم إن قبول المقترضين دفع قائدة رأس المال المقترض راجع إلى أنه يمنحهم سيطرة على السلع والخدمات التي يستخدمونها بما يعود عليهم بالربح. وتستخدم معظم القروض في العصر الحديث للمساعدة في الإنتاج إذ يستطيع المنتجون استخدام رؤوس الأموال التي اقترضوها في شراء الآلات والمواد الخام وإقامة المباني واستئجار قوة العمل. ويمكن بمعاونة هذه العوامل إنتاج سلع تزيد قيمتها كثيرا عن قيمة المبلغ المقترض.

يضاف إلى ذلك أن رأس المال لازم لينفق منه المنتجون في الفترة بين تهيئة وسائل الإنتاج وبين تصريف المنتجات، إذ لابد من مضى فترة من الزمن بين شراء الآلات والمواد الخام واستخدام العمال، وبين عرض السلع التي تم صنعها في السوق، ولا يسترد المنتج ما أنفقه إلا بعد بيع منتجاته، فإذا لم تكن هناك مدخرات عند المنتج نفسه فلابد من أن يغري غيره ممن ادخروا نقودا بإقراضه ما يحتاج إليه. وعن طريق سيطرة المنتج على الموارد الحقيقية باستخدام مدخرات غيره يمكنه بعث النشاط في نواحي الإنتاج

التي يتوقع منها الربح، ومن ثم يرحب المنتجون بدفع جزء من ثمرة الإنتاج التي حصلوا عليها باستخدامهم رأس المال، فليست أرباحهم قاصرة على الوفاء بالقرض فقط وإنما تشمل مع ذلك جزاء ما بذلوا من الجهد والتنظيم. وعلى هذا الاعتبار يستحق رأس المال نصيبا من ثمار الأعمال لأنه تعاون مع عوامل الإنتاج الأخرى في إنتاج تلك الثمرات. ومعنى هذا بإيجاز أن المقترضين يدفعون الفائدة مقابل استخدامهم رأس المال، لأن رأس المال منتج.

الفائدة دافع الادخار:

ينتظر المقرض أن يأخذ ما يقابل الخدمة التي يؤديها بالإقراض. فأصحاب رؤوس الأموال قد لا يميلون إلى تأجيل تمتعهم بأموالهم إذا لم يكافؤوا على تضحيتهم بهذا التمتع العاجل ولا يكفيهم في ذلك أنهم سيستردون رأس مالهم في المستقبل بل لابد من تعويض معظم المقرضين عن حرمانهم الانتفاع العاجل بما يقرضون. فإذا أضيف أن غالبية الناس يفضلون الإنفاق العاجل على الادخار، ويعنون بتدبير أمور حاضرهم دون مستقبلهم، تبين أنه لابد من شيء يغريهم ليؤثروا على الإنفاق. فالفوائد على رأس المال من هذا الجانب هي الإغراء الذي يقدمه المجتمع للناس كي يدخروا رأس المال الذي يحتاج إليه وإذا كان بعض الناس يدخرون دون نظر إلى الفوائد، وبعضهم يودعون نقودهم في البنوك دون نظر كذلك إلى الفوائد التي تدفعها للمودعين، فإن المدخرات التي تكون من هذا القبيل لا تكاد تكفي لتكوين رأس المال اللازم للمجتمع، فالتنافس بين المقترضين في الحصول على حاجتهم من رأس المال المحدود هو الذي يشجع الادخار

ويبرر الفائدة. ومن حيث أنه لا يوجد سوى سعر واحد للفائدة في سوق المال، كما هو الشأن في الأسواق الأخرى، كان السعر الذي يدفع للمقرضين من طائفة معينة واحدا، حتى ولو كان بعض المقترضين فد ادخروا نقودهم دون أن يكون الدافع على الادخار هو إغراء السعر.

وظيفة معدل الفائدة:

نظرا لأن المعروض من رأس المال محدود، يؤدي معدل الفائدة وظيفة هامة إذ يوجه هذا العرض المحدود إلى حيث يمكن استخدامه في الحصول على أكبر قدر من الربح. ولهذا يعتبر معدل الفائدة منظما تلقائيا لتوزيع رأس المال. فالذين يستطيعون استخدام رأس المال بحيث يدر عليهم أعظم قدر من الربح يعرضون للحصول عليه أقل سعر، وبذلك تكون لديهم فرص أكثر للحصول على ما يمكن الحصول عليه منه. والذين لا يحتاجون إلى الكثير من رأس المال الإضافي، أو لا يحتاجون لمزيد منه، يدفعون القليل ليحصلوا عليه، فلا يصل إلى أيديهم منه إلا القليل. وقد لا يدفعون شيئا لأنهم في غنى عن هذا المال.

ولنفرض لذلك مثلا أن هناك حاجة لرأس مال لإنشاء دور للسنيما وحلقات للانزلاق على الجليد. فإذا كان الاستثمار في دور السنيما يبدو أكثر منه في حلقات الانزلاق، فلا شك أن أصحاب مشروعات دور السنيما يعرضون للحصول على ما يريدون من مال معدل فائدة أعلى من المعدل الذي يعرضه أصحاب مشروعات الانزلاق على الجليد. وتكون النتيجة حينئذ أن يتجه رأس المال المتاح إلى إنشاء دور السنيما فيضطر

أصحاب المشروعات الأخرى إلى الانتظار.

ومن ثم نرى أن لمعدل الفائدة السائد أثره في التوزيع، فإذا قرأنا أن عملا من الأعمال عجز عن الحصول على كفايته من المال، كان لنا أن نستنتج أن احتمال حصول هذا العمل على الأرباح لا يصل به إلى مرتبة أعمال أخرى ينتظر أن تجني ربحا أعلى، وأن صاحب المشروع الذي عجز عن الحصول على ما يكفى من رأس المال لم يستطع عرض معدل فائدة مرتفع إلى الحد الذي يتغلب به على إحجام المستثمرين عن توظيف نقودهم عنده.

ما الذي يحدد معدل الفائدة؟

تحدد العلاقة بين الطلب والعرض سعر استخدام رأس المال كما هو الشأن أي سعر آخر. وسعر استخدام رأس المال هو معدل الفائدة، وتحدده العلاقة بين الطلب على رأس المال وبين المعروض منه. ويتوقف المعروض من رأس المال على قدرة الناس على التضحية بالمتعة الحاضرة والرغبة في هذه التضحية، أي أنه يتوقف على قدرة الناس على الادخار ورغبتهم فيه. وإذا كانت القدرة على الادخار مسألة اجتماعية فإن الرغبة فيه ترجع أكثر ما ترجع إلى اعتبارات شخصية.

إن القدرة على الادخار تتوقف على كفاية الإنتاج وقوته، فإذا ارتفعت الغلة الصافية لهذا الإنتاج نتيجة ارتفاع كفاية عامل واحد أو أكثر من عوامله وهي الأرض، والعمل، ورأس المال، والتنظيم، فإن أصحاب هذه العوامل يحصلون على غلة أكبر في صورة ريع وأجور وفائدة وربح،

ويتوافر لديهم نتيجة لهذا ما يمكن أن يدخروا منه.

وهناك مع ذلك عوامل أخرى كثيرة تؤثر في مقدار ثمار الإنتاج التي يمكن أن تكون مصدرا للمدخرات. وذلك كالموارد الطبيعية في البلاد والمشروعات التي تستخدم فيها تلك الموارد، وسلامة السياسة المالية التي ترسمها الحكومة، وكفاية نظم الائتمان في البلاد، ومدى الربح الناتج من تجارة البلاد الخارجية.

فمع أن موارد الفحم في الصين مثلا أعظم منها في أي بلد أخر من بلاد العالم نجد أنها لا تستغل كما ينبغي. ولذلك نرى مساهمة تلك الموارد العظيمة في تنمية المدخر القومي في الصين تقل كثيرا جدا عما تسهم به موارد الفحم في بريطانيا وألمانيا والولايات المتحدة في تنمية الدخل القومي لهذه البلاد.

ويلاحظ علاوة على هذا أن استقرار النظم السياسية والمالية في بريطانيا قد مكنها من تنمية مواردها الطبيعية حتى بلغت درجة أعظم بكثير مما حققته بلاد أخرى لم تصل بعد إلى الاطمئنان في الأحوال السياسية وإلى الاستقرار في الناحية الاقتصادية.

أما الرغبة في الادخار فتتوقف– كما قدمنا– على عدة عوامل شخصية كالتبصر والاهتمام بأمر المستقبل، والرغبة في الاحتفاظ بشيء يستعان به على الشيخوخة وفي تربية الأطفال، ومدى الاطمئنان على سلامة النفس والوطن، وهو الضمان الذي لا تكون بدونه للادخار أية فائدة. يضاف إلى هذه الاعتبارات ما يشعر به الغني من القوة والاعتبار في

المجتمع، وتأصل عادة حب العمل، ووجود النظم الكفيلة بتأمين الودائع وتحقيق عائد من الادخار، والإغراء الذي ينشأ عن ارتفاع معدل الفائدة. ويمكن القول بوجه عام إنه كلما كان معدل الفائدة مرتفعا كانت الرغبة في الادخار شديدة. غير أن هذا لا يتحقق بصفة دائمة لأن بعض الناس قد يبلغون حدا من الثراء لا يكون من المعقول معه أن ينفقوا كل ما عندهم، ولو لم يكن معدل الفائدة مما يغري بالادخار.

ومع ذلك فلا يمكن اعتبار الرغبة في الادخار ذات أثر مباشر فيما يعرض من رأس المال، بمعنى أن زيادة الرغبة في الادخار تؤدي تلقائيا إلى زيادة المعروض من رأس المال، والعكس صحيح.

فاتجاه الناس إلى الادخار لا يعنى زيادة مدخرات الجماعة في مجموعها.

فقد يترتب على اتجاه بعض الناس إلى زيادة مدخراتهم نقص فيما يدخره البعض الآخر. كما يحدث على النحو الآتي:

فمثلا إذا اتجه البعض إلى حد من شراء المواد الغذائية، فإن هذا يؤدي مباشرة إلى نقص ما يبيعه بائعو هذه المواد وبقاء بعض بضائعهم دون تصريف. وحينئذ يقل طلبهم على بضائع جديدة فيهبط الإنتاج ويهبط تبعا لذلك إيراد المشتغلين بالإنتاج. وبهبوط مستوى الدخل تضعف القدرة على الادخار. وعلى العكس من ذلك إذ قلت الرغبة في الادخار وصحب ذلك زيادة الإنفاق، فإن الإنتاج ينشط ويزيد الدخل وبذلك تزداد القدرة على الادخار.

فالتغيرات التي تطرأ على الرغبة في الادخار قد تأتي بنتائج تخالف ما ينتظر منها. ولا تسير التغيرات التي تطرأ على اتجاه الرغبة إلى الادخار والقدرة عليه جنبا إلى جنب إلا إذا استثمرت المدخرات على وجه يحقق دخلا جديدا بحيث لا يهبط الإنتاج فيهبط تبعا لذلك الدخل.

وتؤثر قدرة البنوك على إيجاد الائتمان في المعروض من رأس المال، فالبنوك لا تعقد قروضا إذا لم تجد من يطلب هذه القروض ومن ثم تكون قدرتها على إيجاد الائتمان محدودة. ولكن عند وجود الطلب على الائتمان نجد البنوك تساعد على بقاء معدل الفائدة منخفضا، وبذلك تخدم الاستثمار في حالة نقص المدخرات المتاحة للمستثمرين.

ويتوقف الطلب على المال في الإنتاج الحدي لرأس المال، ويتأثر استخدام رأس المال في الإنتاج بقانون الغلة المتناقصة كما تتأثر عوامل الإنتاج الأخرى بذلك القانون. فإذا استخدم مزيد من رأس المال في مساحة معينة من الأرض وكمية محدودة من العمل فإن غلة الإضافات المتعاقبة تقل شيئا فشيئا. ولهذا يتجه المنتج إلى استخدام رأس المال حتى يصل لتلك النقطة التي يكون إنتاجه الحدي عندها مساويا لمعدل الفائدة التي يدفعها.

ولنفرض لذلك مثلا أن صاحب مصنع يريد توسيع نطاق أعماله ولكنه لم يستقر على تحديد المبلغ الذي يقترضه: هل يقترض ١٠٠٠٠ أو ٢٠٠٠٠ أو ٣٠٠٠٠ جنيه؟ قد يحدد المنفعة التي تعود عليه من العشرة آلاف جنيه الأولى بخمسة في المائة، والمنفعة من العشرة آلاف الثانية بأربعة

في المائة والمنفعة التي تعود عليه من العشرة آلاف الثالثة بأربعة في المائة، وهكذا ويتوقف المبلغ الذي يقترضه (أي طلبة لرأس المال) على معدل الفائدة الذي يتيح له الحصول على البلغ. فإذا كان المعدل في السوق هو ٤ في المائة فيغلب أن يقترض ٣٠٠٠٠ جنيه، وإذا كان ٤.٥ فإنه يقترض ٢٠٠٠٠ جنيه وإذا كان ٥ في المائة فإنه يقترض ١٠٠٠٠ جنيه فقط.

ويشمل الطلب الكلي على رأس المال مجموع طلب المقترضين بمعدلات فائدة مختلفة، فإذا كان مجموع طلب المقترضين بمعدلات فائدة مختلفة، فإذا كان مجموع الطلب بمعدل فائدة معينة أقل من جملة المعروض فإن التنافس بين المقرضين يسبب هبوط هذا المعدل. أما إذا كان الطلب على رأس المال بمعدل ما أكثر من المعروض منه، فإن تنافس المقترضين يسبب ارتفاع المعدل إلى المستوى الذي يتساوى عنده المعروض من رأس المال والطلب عليه.

فتحديد معدل الفائدة في سوق المال يخضع لنفس العوامل التي تحدد الأسعار في أي سوق أخرى.

وقد قدمنا في الفصل الخامس أنه إذا كان المجتمع محتاجا لقدر معين من سلعة ما، فلا يمكن توافر هذه السلعة إلا إذا كان سعرها في السوق مرتفعا بحيث يغطي التكلفة الحدية للكمية المطلوبة منها. وهذا هو الشأن في رأس المال. فلا يتاح للمجتمع مقدار معين منه إلا إذا كان معدل الفائدة مرتفعا بحيث يمكن استخدام آخر جزء من رأس المال المطلوب، وهو الذي يملكه أزهد الناس في الاستثمار، أو من يسمى بالمستثمر

الحدي. وتشبه الفائدة التي يطلبها فيما يختص برأس ماله تكلفة الإنتاج الحدية فيما يختص بالسلع. فمعدل الفائدة بالنسبة لمقدار معين من رأس المال لابد أن يكون من الارتفاع بحيث يغري المستثمر الحدي، وهو الذي يكون مترددا فيما إذا كانت الفائدة عنه بحيث تعوضه عن الانتفاع العاجل برأس ماله أم لا. فإذا كان معدل الفائدة أدنى من ذلك فضل المستثمر الحدي إنفاق نقوده عاجلا على الاستمتاع بها في الآجل.

وكلما هبط معدل الفائدة نقص رأس المال المعروض للاستثمار وعندما يتساوى المعروض من رأس المال مع الطلب عليه يكون معدل الفائدة الذي أحدث هذا التوازن هو المعدل الذي يكاد يكفى لإغراء أقل الممولين ميلا للاستثمار. ولنقرض لذلك مثلا أن رأس المال المطلوب عشرة آلاف جنيه، وأنه أمكن الحصول على ٩٩٠٠ جنيه بمعدل أربعة ونصف في المائة، أما المائة جنيه الأخرى فلا يمكن الحصول عليها إلا إذا كان معدل الفائدة خمسة في المائة. فعندئذ يكون أصحاب هذه المائة هم المستثمرين الحديين بالنسبة للعشرة آلاف جنيه المطلوبة. وبما أنه لا يمكن أن يسود سوى سعر واحد في أي سوق في وقت معين فإن معدل الفائدة الذي يدفع إليهم لا بد أن يدفع للجميع، فيكون معدل الفائدة الذي يسرى على رأس المال المطلوب كله خاضعا لمعدل الفائدة الذي يجب دفعه لمستثمر الحدي الذي تكمل مساهمته رأس المال المطلوب.

الفائدة وتكلفة الإنتاج:

يدفع المقترض الفائدة لاستئجار عامل من عوامل الإنتاج، وهي بهذا

الوضع جزء من تكلفة الإنتاج، لا بد أن تغطيه غلة الإنتاج في المد\ة الطويلة. فالفائدة إذن تتحدد بالتعاقد، ولا بد أن يرتب المنتج أمر الوفاء بالفائدة قبل استخدام ذلك العامل في الإنتاج.

لأنه ملزم بدفع الفائدة المتفق عليها سواء حصل على ربح أو لم يحصل .

ولو لم يكن المنتج قد أطمأن مقدما إلى أن الغلة التي يحصل عليها تمكنه من دفع فوائد قروضه لما تعاقد على دفع هذه الفوائد.

وإذا اتضح له أنه لا يستطيع أن يصل إلى الفوائد التي يطلبها المقرضون باستخدام رأس المال المقترض فإنه يؤجل الاقتراض أو ينصرف عنه نهائيا.

رأي الاشتراكيين في الفائدة:

يذهب رجال الاقتصاد إلى أن رأس المال يغل فائدة سواء أكان ملكا للأفراد أم للهيئات أم للدولة لأنه يستخدم استخداما منتجا. ولو أن كل رأس المال الموجود في بلد ما كان ملكا للدولة لأنتج استخدامه في الإنتاج مع ذلك فائدة. وعلى هذا ليس لمصدر ملكية رأس المال أثر لأنه على أي حال يغل عائدا في صورة معدل الفائدة. ومن ثم يكون اعتراض الاشتراكيين على سيطرة الأفراد على رأس المال وحصولهم على فائدة مقابل استخدامه قائما على غير أساس.

ولكن على الرغم من ذلك يجب أن نلاحظ أن فيما يذهب إليه الاشتراكيون بعض الحق، فإن ما يحصل عليه صاحب رأس المال من فائدة

هو في الواقع إيراد لم ينتج عن مجهوده، وكل ما قام به لا يتعدى رضاه باستخدامه، بل إنه حتى لو كان قد بذل جهدا من قبل في جمع رأس المال فإن اقتضاءه فائدة يكون أيضا كسبا من غير عمل لأنه قد نال جزاء عمله السابق بحصوله على رأس المال.

غير أنه إذا كان لابد من المحافظة على نظام الملكية الخاصة، وكان من الأمور المسلم بها أن رأس المال عامل هام من عوامل الإنتاج، فإنه يبدو من المعقول تقرير عدم التدخل بصورة تحول دون توفير القدر الملائم من هذا العامل الهام[١].

إن الدافع إلى امتلاك رأس المال يتوقف على الاعتراف بحق الملكية الخاصة وعلى إمكان الحصول على إيراد مقابل استخدامه.

وما دام مبدأ الملكية الخاصة معترفا به فإن من الواضح أنه لابد أن ينال رأس المال جزاءه في صورة فائدة ضمانا لبقائه في خدمة الإنتاج وتشجيعه على الاستمرار في أدائها. ويجب أن يترك لقوى المنافسة ضمان عدم زيادة معدل الفائدة عن قيمة الخدمة الاقتصادية التي يؤديها المال للجماعة.

---

[١] عالج دستور الشعب المصري المعلن في ١٦ يناير سنة ١٩٥٦ هذه المسألة علاجا غاية في الحكمة والدقة.
تقرر في المادة (٨) أن "النشاط الاقتصادي الخاص حر، على ألا يضر بمصلحة المجتمع، أو يخل بأمن الناس، أو يعتدي على حريتهم وكراماتهم".
وقرر في المادة (٩) "يستخدم رأس المال في خدمة الاقتصاد القومي ولا يجوز أن يتعارض في طرق استخدامه مع الخير العام للشعب".
وقرر في المادة (١٠) "يكفل القانون التوافق بين النشاط الاقتصادي العام والنشاط الاقتصادي الخاص، تحقيقا للأهداف الاجتماعية ورخاء الشعب". (المترجم)

الفصل الثاني عشر

الربح عائد التنظيم

ينال صاحب المنشأة نصيبه من الدخل القومي في صورة تعرف باسم "الأرباح". وهو من الناحية العملية يحسب نصيبه هذا بعد أن يستنزل من مجموع ما يحصل عليه كل ما يجب عليه دفعه للغير، أي مجموع تكاليف الإنتاج. وما يبقى بعد ذلك هو ما يعود عليه مقابل الدور الذي يؤديه في نشاط الإنتاج.

الأرباح الكلية:

يقصد بالأرباح التي أشرنا إليها فيما تقدم الأرباح الكلية، وبخاصة في المنشأة الفردية، فهي تشمل عدة عناصر علاوة على ما يعتبره رجال الاقتصاد ربحا صافيا. فتاجر التجزئة مثلا قد يدير المنشأة ويراقب حركة العمل فيها، ويدفع رأس المال اللازم لها. وقد يستخدم عددا من المساعدين، ويعمل هو نفسه بالمتجر وقد يكون مع هذا مالك الأرض التي تقام عليها مباني منشأته ويغلب أن يقدم المبالغ اللازمة كاحتياطي لمقابلة الأعباء التي تقتضيها الصيانة والتجديد ليبقى المتجر ومرافقه في حالة جيدة.

فهو لذلك يتوقع أن يتبقى له من الأرباح الكلية ما يجزيه عما بذل من جهد، وعما قدم من رأسمال استثمره في المنشأة مضافا إلى ذلك

احتياطي سنوي لصيانة المحل وتجديد معداته.

وعندما نحلل نصيبه نجد أنه يشتمل على أجر عن عمله الشخصي باعتباره عاملا وأجر عن جهوده في إدارة المنشأة وشؤونها، وفائدة عن رأس ماله وريع عن أرضه.

ولو أننا أمعنا النظر لوجدنا أن عائد عمله ورأسماله وإدارته يمثل في الواقع تكاليف إنتاج حقيقية. فلو لم يقدم هذه الخدمات لكان عليه أن يشتريها من أشخاص آخرين. فمن حقه إذن أن يعمل حساب ما قدم بنفسه مع عناصر الإنتاج عند تقدير ما يعود عليه من المنشأة.

صافي الربح:

إذا استسنينا قليلا من الناس لا نجد من يقدم على احتمال المخاطرة بالقيام بأعمال جديدة وتنظيمها في أي ناحية من نواحي الأعمال إلا إذا كان مرجحا الحصول على كسب آخر غير أجر عمله وفائدة رأسماله وريع أرضه. قد يقال الكثير عن قيمة الاستقلال في العمل وإدارة المرء عمله بنفسه، ولكن هذه القيمة لا تعوض المرء عن المخاطرة والقلق والمتاعب التي تصحب إقامة منشأة والمحافظة على كيانها.

فالواقع أن صاحب المنشأة الفردية يتوقع الحصول على ربح نظير المخاطرة التي ينطوي عليها مشروعه إلى جانب ما يعود عليه من استخدام أرضه وعمله ورأسماله. وهو ما يعبر عنه بالربح الصافي، كما يوضح ذلك الرسم الآتي:

عناصر الأرباح الكلية:-

- ما يقتطع مقابل العوالم الأخرى

أجر صاحب المنشأة باعتباره عاملا

أجر صاحب المنشأة باعتباره مديرا ومراقبا

الربح الذي يحصل عليه باعتباره مالكا للأرض

فائدة رأس المال المستثمر في المنشأة

نفقات الاستهلاك والصيانة

- الفائض

الأرباح الخالصة أو الصافية وهي جزء تحمل المخاطرة

يمثل صافي الربح ما يفيض من إيراد بعد حصول كل العناصر الإنتاج- بما فيها ما قد يقدمه صاحب المنشأة على ما يخصها من عائد.

ويمكن إدراك الفرق بين صافي الربح وعائد العوامل الأخرى في حالة وجود منشأة تستمد عناصر إنتاجها من مصادر خارجية عنها، كأن يستأجر صاحب العمل الأرض ويقترض كل ما يلزمه من رأس المال ويستأجر عمالا يقومون بالعمل، ويقوم هو نفسه بتنظيم المنشأة ويتحمل كل نتائج المخاطرة. فيحصل مالك الأرض على ريعها كما يحصل العمال على أجورهم ويأخذ مقرض المال فائدة نقوده، وبعد أن يدفع المنظم كل النفقات يستأثر بما قد يبقى من غلة. ولكن الفرق بين جزائه هذا وبين ما يناله الآخرون، هو أن ما يحصل عليه هؤلاء يتحدد سلفا بموجب عقود:

فالريع والأجر وفائدة رأس المال محددة بمبالغ معينة، أما العائد الوحيد غير المحدود والذي لا يمكن معرفته قبل أن تسير أعمال المنشأة فترة من الزمن، فهو صافي الربح الذي يناله صاحب العمل الذي يتحمل نتائج المخاطرة في حالتي النجاح أو الإخفاق.

فإذا لم تكن عناصر الإنتاج من مصادر خارجة عن المنشأة، كأن يتكفل المنظم بتقديمها، كما هو شأن المنشأة الفردية، فعليه حينئذ أن يقدر عائد كل عنصر من عناصر الإنتاج قبل أن يتعين ربحه الحقيقي أو صافي الربح.

يمكن القول أن عناصر الربح الإجمالي في كل منشأة، أي العناصر التي تمثل العائد أو الجزاء الذي يناله كل عامل من عوامل الإنتاج- كل هذه العناصر- تعتبر نفقات إنتاج، ويجب أن تخصم من الربح الإجمالي حتى يمكن معرفة صافي الربح.

تحمل الخاطرة:

توجد مخاطرة من أنواع معينة في محيط الأعمال والصناعة يمكن نقل أعبائها إلى آخرين. فرجال الأعمال لا يتحملون عادة أخطار الحريق والرقة مباشرة، وإنما تتحمل هذه الأخطار مؤسسات متخصصة كشركات التأمين، فإنها تعفي رجال الأعمال من تحمل هذه الأعباء مقابل دفع قسط سنوي.

ولكن المخاطر التي يتحملها المنظم لا يمكن تجنبها عن طريق التأمين أو بأي عقد آخر. فلن تقدم شركة تأمين مؤسسة لاستخراج الذهب مثلا ضد احتمال وجود كمية قليلة جدا منه، أو تأمين مخرج رواية ضد عدم نجاح روايته، أو تأمين رجل الأعمال ضد ارتفاع أسعار المواد الخام، أو تغيير في تصميم

الأزياء، أو ظهور اختراع جديد يؤدي إلى تحول الطلب عن منتجاته ... الخ.

وتنشأ معظم المخاطر في محيط الأعمال من أن معظم أنواع الإنتاج يقوم بها المنتجون على أساس التكهن بحالة الطلب على منتجاتهم، فقد تصمم منشأة طرازا من السيارات الصغيرة الرخيصة لتكون في متناول الجمهور من الناحية المالية، ولكن ما أن تظهر في السوق حتى يكون البنزين قد شح وقيد صرفه بالبطاقات، وحينئذ قد لا تباع منها سيارة واحدة. ومن الأمثلة على ذلك ما حدث عندما استثمر كثيرون أموالهم في صناعة عجل الانزلاق "الباتيناج". فإن الجمهور لم يلق هذا النوع من الرياضة بالحماسة وقتذاك فخسر معظم المساهمين نقودهم. وتعظم المخاطرة التي يتعرض لها أصحاب حمامات السباحة المكشوفة لأن رواج عمل مثل هذه المنشآت يتوقف على الطقس وقد يكون الطقس رديئا في الصيف فتكون خسارتهم فادحة.

مثل هذه المخاطرة مجازفة حقيقية غير مأمونة العاقبة، فلا يمكن التأمين ضد الإخفاق، ومن ثم كان الربح الناشئ عنها هو العائد الذي يستحقه صاحب العمل لإقدامه على المجازفة. إن رجل الأعمال الذي يستطيع بدرايته ومهارته تقليل الأخطار الملازمة للقيام بالمشروعات ينال عائدا مجزيا نظير ما يبذله من مجهود عقلي ممتاز. ويكون جزاءه عن الخدمة التي يؤديها بالإقدام والمجازفة، والتي لا يمكن فيها الإنابة على أي صورة، ربحا حقيقيا.

والمشاهد في محيط الأعمال أن تقدير الأرباح يجب أن يكون قريبا كل القرب من الحقيقة، فرجل الأعمال أو المنظم لمؤسسة كبرى يقدر سلفا في

كثير من الدقة وهو يضع تصميمه ما يجب عليه دفعه لكل من الأرض ورأس المال والعمل للحصول على إنتاج معين من العمل الذي يصممه. أما نصيبه من الربح فلا يمكن تقديره سلفا لأن هذا الربح يتوقف على نتائج مشروعه وتقديراته، فلابد من دفع مقابل الخدمات التي تقدمها الأرض ورأس المال والعمل سواء تحقق الربح أو لم يتحقق الربح، فأسعارها تقدر

سلفا وتؤدي بانتظام، وهي يؤدي نقدا قبل أن تظهر نتائج أعمال السنة عادة وقبل إمكان تقدير تلك النتائج.

واحتمال المخاطرة ضروري لتقدم المجتمع. ولو لم يكن هناك من يجازفون بالإقدام على القيام بالمشروعات الجديدة لما تقدم المجتمع كثيرا ولما انتشرت السكك الحديدية والسينما واللاسلكي والتليفزيون. وعلى هذا يمكن اعتبار الربح جائزة يقدمها المجتمع لأولئك الذين نجحوا بأقدامهم على المجازفة التي لا بد منها للتقدم والرقي.

تفاوت صافي الأرباح:

يتفاوت صافي الأرباح تفاوتا كبيرا في مختلف الأعمال تبعا لتفاوت مدى المخاطرة في كل نوع منها. فكلما كان الإقدام منطويا على كثير من المخاطرة عظمت المكافأة التي ينالها أولئك الذين أقدموا حينما أحجم الآخرون. فصنع الخبز مثلا لا ينطوي إلا على قليل من المخاطرة، ولذلك كان معدل ربح الخباز منخفضا بوجه عام. أما أعمال البحث عن الذهب والبترول وغرس أشجار المطاط فتنطوي على مجازفة كبرى قد تسفر عن خسائر فادحة، ولكن النجاح فيها يغلب أن يدر أرباحا طائلة على من قاموا بها.

إن الأرباح الضخمة التي يحققها المنظمون ذو الكفاية النادرة وحسن التقدير، هي التي تدفع إلى الإقدام. ويرجع ما أحرزته الصناعة الحديثة من تقدم إلى عنصر المخاطرة. ولولا هذا الدافع الذي يدفع المنظم إلى التفكير والعمل لظل كثير من الأرض والعمل ورأس المال عاطلا، أو، على الأقل، لكان قد استخدام في نواح أقل ثمرة. وكلما ازدادت كفاية مختلف عوامل الإنتاج وكفاية جهاز الإنتاج بوجه عام ازداد ما يعود على المنظم من ربح. ولما كان ارتفاع كفاية العوامل المؤثرة في إدارة الإنتاج يعود بالخير على المجتمع دون شك، فإن مصلحة المنظم تتفق ومصلحة الجماعة.

ونظرا لأن المخاطرة من مستلزمات المشروعات في محيط الأعمال، فإن الخسارة محتملة الوقوع، وكثيرا ما يمني أصحاب المشروعات بالخسائر الفادحة، فقد تفقد المنشأة بعض رأسمالها، وقد يجد رجال الأعمال أن ما حصلوا عليه لا يغطي مجموع ما أنفقوا. ويكون مقدار ما نالهم من جزاء أقل مما كان يعود عليهم لو أنهم قدموا خدماتهم للغير ونالوا أجرا مقابل تقديمها. وعلى أي حال يعد المنظمون من ذوي الكفاية قلة نادرة. والذين يكتب لهم النجاح منهم ينالون جزاء سخيا.

المنظم في الصناعة الحديثة:

ليس من اليسير تمييز المنظم في الصناعة الحديثة، بعكس ما كانت عليه الحال عندما كان نظام المنشأة الفردية والمشاركة سائدا في محيط الأعمال حيث يسهل تمييز المنظم. فعندما يدير المنشأة شخص واحد ويتحمل نتيجة المخاطرة، أو شخصان أو أكثر يشتركون في الإدارة وفي

تحمل النتائج، يغلب أن يكون أولئك الأشخاص هم المنظمون. أما اليوم فإن الوضع السائد في النظام الصناعي هو شركات المساهمة، وفي هذا النظام توكل الإدارة والمراقبة إلى أخصائيين، ويتحمل نتائج المخاطرة أولئك الذين يدفعون رأس المال مقابل حصولهم على نصيب من الأرباح المحتملة.

ويتضمن نظام شركات المساهمة جمع مدخرات عدد كبير من الناس ونقل رأس المال الذي يتجمع بهذه الوسيلة إلى أولئك الذين لديهم الاستعداد لاستخدامه في الصناعة. والمستثمرون هم الذين يختارون ما يستثمرون فيه مدخراتهم من مختلف وجوه الاستثمار.

وبهذه الكيفية وفي هذه الحدود يتحملون نتيجة المخاطرة التي تتعرض لها المنشأة التي وضعوا فيها مدخراتهم. وقد يأخذون سندات وبذلك يكون لهم الحق في الحصول على فائدة سواء حققت المنشأة أرباحا أو لم تحقق. وإذا لم توفق المنشأة كانت لهم الأولوية في حقوق الامتياز على أملاك النشأة. وقد يحصلون على أسهم ممتازة تخول لهم حق الحصول على معدل ثابت من الربح تدفعه المنشأة في مقدمة ما توزع من الأرباح. وقد يحصلون على أسهم عادية تعطيهم الحق فيها قد يبقى من الربح بعد التوزيعات التي لها حق الأولوية.

هؤلاء المساهمون العاديون هم الذين يتحملون فعلا نتائج المخاطرة في المنشآت التي تتخذ شكل شركات المساهمة، فهم ينيبون عنهم في إدارة المنشأة فنيين يتولون الإدارة ويؤجرون على ذلك. غير أن الواقع أنهم يتحملون أهم نتائج المخاطرة التي تتعرض لها المنشأة، ولا يمكن أن يحدد ما

يعود عليهم من فائدة مقدما على أي أساس من التعاقد. أما فائدة حملة السندات فهي تعاقد يتم قبل أن يدفع أصحابها نقودهم، وتدفع إليهم الفوائد قبل تحقيق الأرباح. والأمر فيما يتعلق بحملة الأسهم الممتازة تعاقدي بطبيعته فمع أن صاحب السهم الممتاز لا ينال شيئا إذا لم تحصل المنشأة على ربح فإن نصيبه محدد ويجب عمل حسابه قبل توزيع الأرباح.

أما ما يعود على صاحب السهم العادي فهو مما قد يتبقى تبعا لدرجة نجاح المنشأة، وقد تتقلب أنصبته من سنة لأخرى تقلبا واسع المدى. أما ما ساهم به من رأس المال فيكون في مقدمة ما يضيع إذا ما أخفقت المنشأة.

فوظيفة المنظم الرئيسية التي هي تحمل نتائج المخاطرة تتخذ هنا طابعا سلبيا إذ أن الساهم العادي الذي لا يقوم شخصيا بأي عمل في إدارة المنشأة هو الذي يتحمل الجزاء باعتباره المتحمل الحقيقي لنتائج المخاطرة. والجزاء هنا هو الخسارة، فهو آخر حلقة في سلسلة المسئولية.

وفي الصناعات المؤممة لا تختفي وظيفة تحمل المخاطرة، فعندما تقوم الدولة بدور المنظم تتحمل الخزانة العامة نتائج المخاطرة التي تقع في النهاية على كاهل دافع الضريبة.

الفصل الثالث عشر

التجارة الدولية والصرف الأجنبي

يقصد بالتجارة الدولية أو التجارة الخارجية تبادل السلع بين بلاد العالم. وقد نشأ هذا النوع من التجارة نتيجة لامتداد نظام تقسيم العمل وتوطن الصناعة مما أدى إلى انتقالها من النطاق المحلي إلى النطاق العالمي كما قدمنا. وكما أن نظام تقسيم العمل يزيد من كفاية نظام الإنتاج، كذلك تعود التجارة الدولية بالمنفعة على كل بلد بما تمده به من السلع التي تنتجها بلاد أخرى من بلاد العالم. فإنجلترا تستورد البرتقال من إسبانيا لأنها لا تستطيع إنتاج البرتقال، وإسبانيا تستورد بدورها آلات معينة من بريطانيا لأن الصناعة فيها غير معدة لإنتاج مثل هذه الآلات.

وتهدف التجارة الدولية إلى نفس الغرض الذي تهدف إليه كل أنواع المبادلات، وهو الحصول على أعظم ما يمكن من المزايا عن طريق مبادلة السلع المختلفة. وليس هناك من حيث المبدأ فروق جوهرية بين التجارة الدولية والتجارة الداخلية أو المحلية التي تقوم بين أقاليم مختلفة في دولة واحدة. فكل تجارة سواء أكانت داخل حدود البلد أم خارجة تنشأ عن سبب واحد: هو التخصص الذي يؤدي إلى تبادل المنتجات بين المتخصصين.

عوائق التجارة الدولية:

ويرجع اختلاف التجارة المحلية عن الدولية إلى تقسيم العالم إلى بلاد

مختلفة تمثل وحدات سياسية متفصلا بعضها عن البعض الآخر كل الانفصال، ولكل منها لغته وتشريعاته وعاداته ونقده وأساليبه التجارية ونظمه الخاصة في الأعمال. وكل هذه الفروق تقيم حواجز في سبيل حرية تفاعل القوى الاقتصادية في العالم. فبينما نجد العمل ورأس المال يتنقلان في حرية نسبية بين الأقاليم المختلفة في البلد الواحد إلى حيث تتاح فرص الربح الأوفر، نجدهما يتنقلان بصعوبة إلى البلاد المختلفة. ذلك لأن الناس ينفرون من الهجرة إلى البلاد الأجنبية ولو كانت الأجور فيها مرتفعة، وأصحاب رؤوس الأموال يتهيبون استثمارها في الخارج خشية ما قد يصيبهم من نتائج المجازفة في بلد أجنبي.

ومع أن انتقال العمال يصعب لأسباب تعود في الغالب إلى صعوبة الإلمام بلغة جديدة وإلى عدم معرفة مختلف القوانين والعادات ونظم النقد، فإننا نجده كذلك يتأثر بالمسائل العاطفية كحنين المرء إلى وطنه ورغبته في البقاء فيه، كما يتأثر بالحالة المالية كعجز الشخص عن تدبير نفقات السفر، وجهله بالمزايا التي يمكن الحصول عليها من الإقامة في بلد آخر .. قد تكون كل هذه سلبية إلى حد ما، إلا أن هناك عوامل أخرى إيجابية تدعو إلى التفرقة بين التجارة الدولية والتجارة المحلية. فكثيرا ما تعمد الحكومات إلى وسائل فعالة تحول دون حرية مرور السلع وانتقال الناس إلى داخل البلاد أو خارجها– كان تفرض رسوما على السلع الواردة من بلاد معينة أو تمنع استيراد شيء منها، أو تعمد إلى تقييد انتقال العمل ورأس المال عن طريق إجراءات ولوائح خاصة بالهجرة أو عن طريق مراقبة تصدير رأس المال إلى الخارج، حتى لا يستثمر في البلاد الأجنبية.

وقد أصبحت المبادئ التي تتحكم في التجارة الدولية نتيجة لهذه العوامل غامضة إلى حد بعيد، ومن أجل ذلك يعالج رجال الاقتصاد مشاكل التجارة الدولية على غير الأسس التي يعالجون بها مسائل التجارة المحلية.

مزايا التخصص:

قامت التجارة الدولية بسبب ما يعود على البلاد التي تشترك فيها من مزايا وتبدو فائدتها بوضوح عندما يحصل بلد على سلعة لا يستطيع إنتاجها محليا. فإنجلترا مثلا لا تستطيع إنتاج المطاط، ومنطقة الكنغو ليس لديها وسائل المنسوجات، والتجارة الدولية تتيح لكل منهما أن يستفيد من مبادلة المطاط بالمنسوجات.

وقد يكون في قدرة بلد من النحية المادية أن ينتج السلع التي يستوردها عادة من الخارج، ولكن مصلحته مع ذلك في أن يستوردها من بلد أجنبي لأنه يستطيع إنتاجها بأرخص مما ينتجها البلد المستورد. فمثلا من الممكن أن تزرع إنجلترا الكروم في أمكنة مزودة بتدفئة صناعية وتصنع منها النبيذ بدلا من استيراده من فرنسا وغيرها من البلاد التي تتوافر فيها الكروم بنفقات قليلة. إلا أن مثل هذا الإنتاج يتكلف في إنجلترا نفقات باهظة لعدم ملاءمة الجو وضرورة استخدام وسائل صناعية تتطلب الكثير من التكاليف، فمن مصلحة إنجلترا في هذه الحالة أن تستخدم مواردها في إنتاج السلع التي يمكنها إنتاجها بنفقات قليلة كالمنسوجات لتستخدمها في استيراد النبيذ من فرنسا والبلاد الأخرى التي تتوافر لديها الظروف الملائمة لزراعة الكروم. وبهذه الطريقة يستفيد كل من فرنسا وإنجلترا.

نظرية التكاليف النسبية:

لا يكفي انخفاض تكاليف الإنتاج وحده لتعليل تنقل السلع من بلد إلى آخر في كل الحالات. وإلا فكيف نفسر اعتماد إنجلترا مثلا– وهي أولى بلاد العالم في صناعة مستخرجات الألبان– على الدنمارك في الحصول على حاجتها من الزبد والجبن؟ الجواب على ذلك هو أن إنجلترا تستفيد من تخصصها في الإنتاج الصناعي الزبد من الدنمارك لأن تفوقها في الصناعة أعظم من تفوقها في إنشاء مزارع لإنتاج اللبن ومستخرجاته. وهي من أجل ذلك تزيد ثروتها باستخدام كل وحدة من العمل ورأس المال في الصناعة أكثر مما تزيدها باستخدام هذه الوحدات في مستخرجات الألبان.

ولما كانت إنجلترا تحتاج إلى الزبد والدنمارك تحتاج إلى الآلات، لذلك نجد إنجلترا تفضل أن تستورد الزبد من الدنمارك على صنعه محليا لأن هذا يمكنها من استخدام العمل ورأس المال في نواح أكثر فائدة وأعظم نفعا.

ولهذا السبب نفسه تبيع الدنمارك الزبد وتشتري الآلات والملابس، وهكذا ينتفع الطرفان من هذا الوضع في المدة الطويلة لأن في ذلك اقتصادا في المال وفي الجهد اللازمين لتحقيق الحاجات.

وقد تستطيع إنجلترا مثلا– باستخدام قدر من العمل ورأس المال، إنتاج عشرة أمثال ما تنتجه الدنمارك من الآلات وخمسة أمثال ما تنتجه الدنمارك من الألبان إذا استخدمت نفس المقدار الذي استخدمته إنجلترا. ومن هذا يبدو أن الدنمارك في مركز غير ملائم بالنسبة لإنجلترا في الحالتين. فإنها تستطيع إنتاج السلعتين، ولكن بتكاليف تزيد عنها في إنجلترا، وعلى

هذا تكون مصلحة البلدين المتبادلة في تركيز جهود إنجلترا في الصناعة وتركيز جهود الدنمارك في مستخرجات الألبان، وتستبدل إنجلترا بآلاتها مستخرجات ألبان الدنمارك. وبهذا يحصل كل من البلدين على الآلات ومستخرجات ألبان بأسعار أرخص منها عندما يجتهد كل منهما في تحقيق حاجاته مستقلا عن الآخر.

ولتوضيح ذلك نفرض أنه بإنفاق مبلغ معين من النقود في كل بلد نحصل على النتائج الأتية:

	الآلات	منتجات ألبان
إنجلترا	١٠ وحدات	٥ وحدات
الدنمارك	١ وحدات	١ وحدات
الجملة	١١	٦

فإنفاق ضعف المبلغ السابق في كل بلد ينتج ١١ وحدة من الآلات و٦ وحدات من مستخرجات الألبان. ولكن إذا ركزت إنجلترا مبلغها في إنتاج الآلات وركزت الدنمارك مبلغها في مستخرجات الألبان كان الإنتاج على الوجه الآتي:-

	الآلات	منتجات ألبان
إنجلترا	٢٠ وحدة	-
دنمارك	-	٢ وحدة
الجملة	٢٠	٢

من هذا يتبين أن اكتساب ٩ وحدات من الآلات تقابله خسارة ٤ وحدات من منتجات الألبان وبما أن الإنفاق اللازم لإنتاج أربع وحدات

من منتجات الألبان لا ينتج سوى ٨ وحدات من الآلات في إنجلترا و٤ وحدات منتجات ألبان في الدنمارك، فمن الواضح أن ٩ وحدات آلات تساوي أكثر من ٤ وحدات منتجات ألبان في كلا البلدين، وذلك بقياسها بمقياس الجهد المبذول في الإنتاج. ومن هنا كان تخصص بريطانيا في صناعة الآلات والدنمارك في صناعة مستخرجات الألبان يؤدي إلى زيادة كفاية كل منهما في الإنتاج، ويقتسم البلدان الربح الصافي.

ويتوقف ما يفيده كل منهما فعلا على القيمة النسبية لكل من الآلات ومستخرجات الألبان، وهذه تتوقف بدورها على نسبة قوة ممارسة البلدين. ومن الواضح مع ذلك أنه إذا استطاعت إنجلترا الحصول على أكثر من خمس وحدات من مستخرجات الألبان نظير عشر وحدات من الآلات كان ذلك في صالحها، وإذا استطاعت الدنمارك الحصول على أكثر من ٥ وحدات من الآلات مقابل ٥ وحدات من مستخرجات الألبان كان ذلك في صالحها أيضا. وتبادل ٧ وحدات من الآلات مقابل ٥ وحدات من منتجات الألبان يحقق مصلحة البلدين.

ويظهر من هذا أنه ليس بلازم أن ينتج البلد سلعا يستطيع إنتاجها بتكاليف منخفضة انخفاضا مطلقا عن البلد الآخر إذا ما قيس ذلك بما يبذل من جهد ورأسمال، ولكنه يتجه إلى تصدير السلع التي يتفوق في إنتاجها نسبيا، أي التي يصل تفوقه في إنتاجها إلى الحد الأقصى أو يصل قصوره فيه إلى حده الأدنى.

وعلى العكس منذلك ليس بلازم أن يستورد البلد السلع التي تكون

تكاليفها أعلى بصفة مطلقة من تكاليف إنتاجها في البلد الآخر، وإنما يستورد البضائع التي يكون تفوقه في إنتاجها نسبيا أقل ما يمكن أو يكون قصوره نسبيا في إنتاجها أكبر ما يكون.

ويعبر عن هذا الوضع في لغة الاقتصاد باسم "قانون التكاليف النسبية" الذي يقرر إن كل بلد يتجه إلى تركيز الإنتاج الذي يعده للتصدير في السلع التي يكون تفوقه إنتاجها أكبر ما يمكن، أو يكون قصوره فيها أقل ما يمكن، ويستورد التي يكون تفوقه فيها أقل ما يمكن أو التي يكون قصوره فيها أعظم ما يمكن. أو بعبارة أخرى يتجه البلد إلى تصدير السلع التي يستطيع إنتاجها بأعظم تفوق نسبي أي بأقل تكاليف نسبية ومع أن قاعدة التكاليف النسبية هذه تطبق أكثر ما تطبق في التجارة الدولية فإننا نشاهد أثرها في جميع أنواع الإنتاج.

وهي لا تعدو أن تكون عن أن مزايا تقسيم العمل لا تكون بقيام أشخاص بما يستطيعون القيام به من الأعمال على خير وجه ولكنها تكون بقيام أشخاص مما يستطيعون القيام به من أعمال على وجه أفضل نسبيا مما يقوم به غيرهم. فقد يكون مدير مؤسسة ما متفوقا في جميع الأرقام بالدفاتر أكثر من تفوقه في إدارة هذه المؤسسة، ولكنه إذا كان متفوقا عن مرؤوسيه في الإدارة أعظم من تفوقه عليهم في جمع الأرقام، فإن من الخير له أن يقوم بالإدارة دون أعمال الدفاتر، ويرجع توطن الصناعات بمراكز معينة في البلد الواحد أو البلاد المختلفة إلى قاعدة التخصص، إذ يتجه التوطن إلى حيث يكون التفوق أعظم أو إلى حيث يكون القصور أقل.

المنافسة في التجارة الدولية:

قد يبدو من الغريب على ضوء نظرية التكاليف النسبية أن تلجأ البلاد المختلفة إلى التنافس على بيع سلعها في الأسواق العالمية، مع إنه من صالح العالم أن تنفرد كل بلد بإنتاج السلع التي تتفوق في إنتاجها.

ويمكن تفسير ما يبدو من تناقص بين النظرية والواقع بالحقيقة الآتية/: وهي أنه لا يمكن لبلد أن يكتشف تفوقه النسبي في الإنتاج إلا عن طريق المنافسة، هذا إذا صرفنا النظر عن القيود الناشئة عن القومية الاقتصادية والتعريفات الجمركية.

ثم إن نظام الإنتاج في العالم ليس نظاما ثابتا، بل هو في تغير مستمر نتيجة ما يكتشف باستمرار من مواد جديدة وأساليب مبتكرة للإنتاج. يضاف إلى ذلك أن قوى مختلفة تعمل في دأب على تغيير ما تتميز به بعض البلاد في إنتاج سلع معينة، ومن ثم قد يقد بلد ما الميزة التي كان يتميز بها في إنتاج المنسوجات مثلا ويضطر إلى النزول عن مرتبة الامتياز ليحتلها بلد آخر أتيحت له ظروف جديدة تدفعه إلى التفوق. وهناك سبب آخر لعدم ثبات نظام الإنتاج وهو أنه طبقا لقانون الغلة المتناقصة قد يجد بلد ما أن من مصلحته الاقتصار على جزء من الإنتاج المطلوب لأن إنتاج المطلوب كله قد يكلفه نفقات أعظم مما يكلفه استيراد الباقي من بلد آخر. ولهذه الأسباب يجب أن يبقى التنافس بين الدول في معاملاتها التجارية، وإن كان نشاط إنتاجها يكمل بعضه بعضا في معظم الحالات. وقد تكتشف المنافسة أن بلدا ما قد فقد ما كان له من تفوق نسبي سابق في إنتاج ساعة معينة.

ميزان المدفوعات:

لا بد من أداء أثمان السلع التي تنتقل من بلد إلى آخر، ومن هنا تتضمن التجارة الدولية منشأ الديون بين مختلف البلاد. ففي فترة معينة من الزمن، ولتكن سنة مثلا، يكون بلد مدينا لبلاد أخرى بمبالغ تمثل ثمن السلع التي استوردها منها. ويكون في نفس الوقت دائنا لبلاد أخرى بقيمة ما أصدره إليها من سلع. وعندما يكون مجموع ما لهذا البلد من الديون أكثر مما عليه منها، يكون ذا ميزان تجاري في مصلحته. وعندما تزيد جملة الديون التي عليه عن جملة ما له من ديون يكون الميزات التجاري له في غير مصلحته ولا تنشأ الديون الدولية نتيجة لما يدفع في أثمان السلع فحسب بل هناك أسباب أخرى لنشأة هذه الديون كالنقل بالسفن والتأمين وغيره من الخدمات المالية، وديون الحرب، ونقات السياحة، وما يدفعه المواطنون المقيمون في بلد أجنبي. وتبلغ المدفوعات السنوية التي تؤديها البلاد الأجنبية لبريطانيا ملايين الجنيهات في النقل والتأمين والوساطة وفوائد القروض، وإن كانت تلك المدفوعات قد هبطت نتيجة الحرب العالمية الثانية.

فإذا قامت إنجلترا مثلا بالتأمين والخدمات المصرفية للدنمارك فإن هذه تكون مدينة لإنجلترا بأقساط التأمين ومقابل الوساطة وكذلك عندما أقرضت إنجلترا الأرجنتين فقد كانت فوائد هذه القروض دينا على الأرجنتين لإنجلترا، وعلى العكس من ذلك تكون إنجلترا مدينة للبلاد التي تؤدي لها بعض الخدمات.

وتعرف الخدمات التي يقدمها بلد لآخر بالصادرات غير المنظورة وهي

لحساب البلد الذي يؤدي الخدمات، لأن المدفوعات مقابل الخدمات تعتبر كأنها عن أشياء ملموسة مصدرة من تلك البلاد. وبالمثل تعتبر الخدمات المقدمة لبلد واردات غير منظورة وردت إلى ذلك البلد.

ولبيان حقيقة مركز بلد ما بالنسبة لبلاد العالم في مجموعها، يجب مقارنة مجموع صادراته المنظورة وغير المنظورة بمجموع وارداته المنظورة وغير المنظورة. ويجب في المدة الطويلة أن تتوازن ما يدفعه البلد ثمنا لما يستورده مع ما يدفع إليه ثمنا لما يصدره، ومن ثم يجب أن يوازن كل بلد حسابه الدولي.

وقد يتسلم البلد الفائض في حساب مدفوعاتهذهبا، وقد يقرض البلاد المدينة ما يكفي لإيجاد التوازن ويتقاضى فائدة عن القرض. وقد يبقى البلد الدائن ديونه على البلد المدين في ذات البلد ويستخدمها في شراء السلع أو مقابل الخدمات، أو يقرضها إلى بلد ثالث.

وعلى البلد الذي يعاني عجزا في ميزانه التجاري أن يسد هذا العجز بالذهب أو أن يقترض ما يكفي لموازنة الميزان، أو أن يحتفظ بنقود لتكون تحت طلب البلاد الدائنة.

من هذا نرى أنه إذا وضع المنظور وغير المنظور من الصادرات والواردات موضع اعتبار وجب أن تتوازن صادرات كل بلد ووارداته. أو بعبارة أخرى يجب أن توفي قيمة مجموع صادرات البلد بقيمة مجموع وارداته. ويتبع هذا أنه إذا هبطت صادرات البلد فإن وارداته تهبط كذلك إلا إذا عولج العجز في الصادرات بإحدى الطرق التي ذكرناها فيما تقدم.

توازن ميزان المدفوعات:

بالإضافة إلى الطرق المتقدمة، يعترض التجارة الدولية بعض العوائق لأن البلاد المختلفة لا تعني بالمزايا التي تعود عليها من التخصص وتبادل السلع فحسب، بل تسعى لإيجاد التعادل في ميزان المدفوعات، أو على الأقل في جعل زيادة الواردات أقل ما يمكن، ذلك لأن استمرار العجز ينطوي على أضرار جسيمة؛ فقد يصبح البلد مثقلا بالديون الخارجية إذا استمر الميزان التجاري في غير مصلحته، وقد يجد نفسه في النهاية عاجزا عن استيراد واردات ضرورية لازمة.

فلا عجب إذن أن ترقب جميع البلاد ميزان مدفوعاتها بكل اهتمام وتسعى إلى إيجاد وسائل تصحح بها الميزان إذا ما أختل.

وهي غالبا ما تعمد إلى وضع قيود على استيراد السلع لأن معظم العناصر التي تؤدي إلى نشأة الديون تتعلق بالسلع. وتقترن هذه القيود بعدة وسائل يقصد باستخدامها زيادة الصادرات.

التعريفات:

من الوسائل الشائعة الفعالة لتصحيح ميزان المدفوعات غير الملائم، الحد من استيراد السلع، بفرض رسوم عليها تعرف بالرسوم الجمركية، فترتفع بهذا الإجراء أسعار السلع المستوردة بما يوازي مقدار الرسوم المفروضة[1] على الأقل فيقل الوارد من تلك السلع. وتفرض الرسوم عادة

[1] يؤدي فرض الرسوم الجمركية على الوارد من السلع إلى رفع ثمنها في الداخل عادة، غير أن ارتفاع الثمن نتيجة الرسوم الجمركية قد لا يعادل مقدار هذه الرسوم، بل يقل أحيانا. (المراجع)

على البضائع التي يستطيع البلد الذي يفرض هذه الرسوم أن يقوم بإنتاجها محليا وقد تفرض أيضا على السلع الأخرى التي لا يستطيع إنتاجها ويكون ذلك بقصد الحد من استيرادها كالعقاقير.

وقد تفرض الرسوم الجمركية لأغراض أخرى كتدعيم الصناعات الناشئة التي لا تستطيع الصمود أما المنافسة الأجنبية أو دعم الصناعات التي قد تكون حيوية ولازمة لسلامة البلاد في أوقات الحرب.

حرية التجارة وحمايتها:

إذا افترضنا قيام عالم مثالي فإن التجارة تكون حرة فيه، بمعنى ألا تكون فيه رسوم على الواردات إطلاقا فتتمتع كل البلاد بمزايا التخصص الإقليمي. ولكن الواقع أن كل أمة تميل ميلا شديدا إلى فرض رسوم جمركية على الواردات بقصد حماية الصناعات المحلية ضد منافسة السلع الأجنبية[١] وهناك أسباب عدة تبرر الحماية التي تقررها اليوم معظم البلاد التجارية بما فيها إنجلترا، وهي التي ظلت زمنا طويلا الموطن التقليدي لحرية التجارة.

إن أنصار مبدأ الحماية يرون تعميمها بحيث تشمل كل الصناعات، لأن ذلك يحقق مصلحة البلد عموما. أما أنصار حرية التجارة فيسلمون بأن الحماية تقيد صناعة معينة لأنها تقلل ما يعرض من السلع التي تنتجها في السوق. ولكن البلاد تضار جملة بشمول الحماية لجميع الصناعات، فإن صناعات الصادر بوجه خاص تعاني من جراء التعميم ما يهددها

[١] فرض رسوم وارد على السلع التي لا تنتج محليا، أو التي تنتج محليا ولكن تفرض عليها رسوم إنتاج مماثلة ليست رسوم حماية ولكنها رسوم إيراد للدولة. (المؤلف)

بالكساد لأن البلد الذي لا يشتري سلعا أجنبيا يشتري إنتاجه من السلع.

ويدر أنصار الحماية على ذلك بأن رسوم الحماية تكفل وجود صناعات متنوعة داخل البلد. أما إذا كانت التجارة حرة فإن البلد قد يركز جهوده في صناعة أو صناعتين ويعتمد على البلاد الأخرى في تزويده بكثير من حاجاته. وهذا لوضع يؤدي– كما يقولون– إلى كارثة إذا انقطع ورود سلع ضرورية من الخارج في أوقات الحروب مثلا، أو إذا هبط إنتاج البلد، أو تدهورت ميزاته في التفوق النسبي في الصناعات التي ركز فيها جهوده. وعلاج هذه الحالة– كما يرى أنصار الحماية– مكفول بقيام صناعات متعددة في بلد حتى ولو لم تتوافر الكفاية لبعضها وهذا الأمر يستوجب حمايتها بفرض رسوم جمركية على الواردات التي تنافي إنتاجها. ولكن من المشكوك فيه قيام الدليل على صحة المخاوف المتقدمة، مع تنوع التجارة الدولية تنوعا واسع المدى واختلاف مصادر إنتاج معظم السلع الهامة.

ومما يقال في تبرير الحماية أنها ضرورية لأن الأمة يجب أن تكون قادرة على الاستغناء عن استيراد الحيوية– وبخاصة المواد الغذائية– في أوقات الحرب، لأنه إذا ترك بلد من البلاد زراعته تتدهور بفعل المنافسة الأجنبية، أو بسبب ما قد يبدو من أن الصناعة أكثر نفعا له وأعظم ربحا من الزراعة، فإن ذلك البلد يغلب أن يقاسي المحن إذا امتنع ورود الموارد الغذائية في أوقات الحرب أو قل ورودها إلى حد كبير.

وقد برهنت الحربان العالميتان الماضيتان على صحة هذه الحجة. غير

أن مقدارا كبيرا من صحتها يتوقف على مدى ما وصلت إليه الدولة من تخصص. فقد بذلت في بريطانيا جهود فائقة للنهوض بالإنتاج الزراعي لتعويض ما سببه الحصار أثناء الحرب. وفي أعقابه قامت ضرورة إنقاص الواردات إلى حد أقصى. فلم تعد المسألة مسألة اختيار بين حماية الزراعة وبين الاعتماد على ما يرد من الخارج من الحاصلات الرخيصة. ومن المشكوك فيه أيضا أن تستطيع بريطانيا في أي ظرف من الظروف كفاية نفسها من إنتاجها الزراعي بانتهاج أي سبيل من سبل الحماية.

ومن الحجج التي يعتمد عليها أنصار ما يرون من أن الحماية ضرورية لمنع إغراق البلد بالسلع الأجنبية الواردة من البلاد التي تكون أجور العمال فيها منخفضة. وهذه حجة قوية لا يدفعها أنصار حرية التجارة بما يوهن من قوتها، ولكنهم يذكرون انتفاع المستهلك من تلك السلع الرخيصة، ويقولون أن من الصعب تحديد معنى انخفاض أجر العمل نظرا للبون الشاسع بين مستوى المعيشة في البلاد المختلفة. يضاف إلى هذا أنه عندما يكون أجر العامل منخفضا يكون العمل عادة أقل كفاية وفي مثل هذه الأحوال تكون نفقات الإنتاج مرتفعة بوجه عام.

حجة حماية الصناعة الناشئة:

قد تكون مبررات الحماية أقوى فيما يختص بالصناعة الناشئة، وهي تلك التي تنشأ في بلد لأول مرة أو تكون في طريق الظهور، كما كاتن الحال في صناعة السيارات التي بدأت بإنجلترا بعد عدة سنين من توطدها بالولايات المتحدة. وحجة أنصار الحماية هنا أن الصناعة الناشئة تكون أو

أمرها ضعيفة بالقياس إلى مثيلاتها في البلاد الأجنبية التي اكتسبت ميزة التوطد. فإذا لم تنل الصناعة هذه الحماية فقد لا يتيسر قيامها. وإذا قامت فإنها لا تقوى على المنافسة بل ينتابها الضعف ثم تموت. أما إذا تولتها الحماية بفرض رسوم على الواردات الأجنبية من السلع المماثلة لإنتاجها فإنها تنمو في ظل الحماية وتقوى حتى تقف على قدميها في مواجهة المنافسة الجنبية. وحينئذ يمكن رفع الحماية عنها.

وهذه بدورها حجة قوية ولكن من الناحية النظرية. أما من الناحية العملية فالمشاهد أن الصناعة الناشئة لا تصل إلى الرشد ولا تكف عن طلب الحماية بحجة عدم قدرتها على الصعود أمام المنافسة الأجنبية، إذ تغري الحماية باستثمار مبالغ طائلة في الصناعات الناشئة. فإذا ما رؤى رفع الحماية فإن هذا يقابل بمعارضة شديدة من جانب أصحاب الأموال المستثمرة فيها، وتكون النتيجة العملية أنه مهما بلغت تلك الصناعات من القوة والتوطد فإن أسعارها تظل مرتفعة أكثر مما ينبغي بسبب بلوغ تلك الصناعات مرتبة

الاحتكار المحلي عن طريق ما نالته من حماية أبعدت عنها المنافسة الأجنبية. من أجل ذلك لا يقبل أنصار حرية التجارة مبدأ حماية الصناعات الناشئة إلا بشرطين يكفلان حماية المستهلك المحلي، وهما:

(أ) أن تون الصناعة الناشئة ملائمة حقا للبلد الذي تقوم به لكي تنجه، وإلا أصابها الفشل.

(ب)أن تلغى رسوم الحماية بعد فترة معينة وتراعي فيها جميع الاعتبارات

التي تكون كفيلة بوصول الصناعة غاية ما يمكن من نضوج ثم لا يهتم بعد ذلك باعتراض المعترضين على إلغاء رسوم الحماية.

وقد اتجهت الرغبة عقب الحرب الخيرة إلى قيام تجارة دولية على مدى أوسع من الحرية، ويدل على هذا قيام منظمة التجارة الدولية التي عملت على إبرام عدة اتفاقات دولية فيما بين عامي ١٩٤٧، ١٩٥٠ (وأهمها اتفاقات عامة على التعريفات والتجارة المبرمة في سنة ١٩٤٧) تهدف إلى الحد من الحواجز الجمركية عن طريق التعريفات في جميع أنحاء العالم.

الصرف الأجنبي:

من أسباب تعقد التجارة الدولية اختلاف نظم النقد في البلاد المختلفة، فأوراق النقد من فئة الجنيه تعتبر عملة قانونية في إنجلترا ولكنها لا تعتبر كذلك في فرنسا التي تعتبر الفرنكات هي العملة القانونية. فإذا أراد إنجليزي أن يدفع ما عليه من دين نشأ عن شرائه بضائع من فرنسا مثلا، فعليه أن يترس فرنكات عن طريق البنك الذي يعامله من سوق النقد الأجنبي حيث تباع وتشترى أنواع العملة المختلفة. وهو يدفع لذلك جنيها إنجليزيا مقابل ٩٨٠ فرنكات ويكون هذا هو سعر الصرف بين الفرنكات والجنيهات. فسعر الصرف إذن هو سعر نقد بلد مقيسا بنقد بلد آخر.

وقد كان بنك إنجلترا في المدة بين عامي ١٩٣٩ و ١٩٥١ هو المسيطر في بريطانيا على جميع عمليات الصرف. وكان يحدد أسعار الصرف في معظم العمليات. وفي ديسمبر سنة ١٩٥١ أعيد فتح سوق

لندن للصرف الأجنبي واسترداد أعضاؤها حرية تحديد الأسعار وبقى السعر للجنيه الإسترليني ٢.٨٠ دولار.

ذلك أن بنك إنجلترا لا يتدخل بالشراء أو البيع إلا ليعيد السعر إلى الحدود المقررة حتى لا تتعدى التقلبات واحدا في المائة.

وإذا لم تكن هناك رقابة مفروضة على أسعار الصرف تقلبت أسعار الفرنكات بالإسترليني كما تتقلب الأسعار الأخرى التي تحددها العلاقة بين الطلب والعرض. ويكون الطلب على الفرنكات في لندن من جانب أولئك الذين يريدون الحصول على فرنكات لاستخدامها في فرنسا لدفع أثمان سلع اشتروها منها، أو مقابل خدمات أديت لهم في فرنسا، أو حتى لإرسالها إلى أحد أقربائهم المقيمين فيها، فمثل أولئك الناس يحتاجون إلى مبادلة الإسترليني بفرنكات. ويكون عرض الفرنكات في لندن من جانب أولئك الذين يرغبون في الحصول على الإسترليني ببيع ما لديهم من حقوق مقدرة بالفرنكات. وهؤلاء قد يكونون ممن باعوا سلعا لفرنسا أو أدوا خدمات للفرنسيين فنشأ لهم نتيجة لذلك حق اقتضاء المقابل بالفرنكات، ويريدون استبدال الفرنكات بعملة بلادهم وهي الإسترليني.

فعملية الصرف الأجنبي إذن تقوم على بيع وشراء الحق في نقد له قوة شرائية في بلاد أخرى. فالفرد الذي يذهب إلى فرنسا لقضاء بعض أيام إجازته لابد له من فرنكات لنفقاته هناك.

وهو يرجع إلى البنك الذي يعامله للحصول على تلك الفرنكات في حدود تعليمات الرقابة على النقد.

ويجرى العمل على أن تقوم البنوك والمشتغلون بعمليات الصرف الأجنبي بالعرض والطلب وتحديد سعر الصرف. وتتقلب الأسعار من يوم لآخر تبعا لحالة العرض والطلب في السوق.

فإذا كان الكثيرون في لندن في حاجة إلى فرنكات، وكان المعروض من الفرنكات قليلا، فإن سعر الفرنكات بالإسترليني يميل إلى الارتفاع، أي أن معدل التبادل يتجه في صالح الفرنك وضد مصلحة الإسترليني. أما إذا كثر بائعو الفرنكات مقابل الإسترليني وقل المشترون، فإن سعر الفرنكات بالإسترليني يميل إلى الهبوط. أي أن سعر الصرف يتجه ضد مصلحة الفرنك ويصبح في صالح الإسترليني.

مما تقدم نستطيع أن ندرك سببا آخر لرغبة البلاد المختلفة في تحاشي حصول عجز في ميزان مدفوعاتها، فالبلد ذو الميزان التجاري المختل يكون مدينا للبلاد الأخرى بأكثر مما يدينها. ويكون طلبه للنقد الأجنبي أكثر من طلب البلاد الأجنبية لنقده. وهذا يؤدي إلى انخفاض القيمة الخارجية لعملته فيضطر إلى أن يدفع أسعارا مرتفعة لما يستورده من البلاد الأجنبية. وإذا استمر هبوط قيمة نقده، فإنه حتى لو استطاع في النهاية موازنة ميزانه التجاري، يكون في وضع غير مرغوب فيه. ويرجع السبب في ذلك غالبا إلى أن استمرار هبوط سعر الصرف ينتقص من اعتباره في البلاد الأخرى ويرفع من تكاليف وارداته، لذلك فإن ذلك البلد يلجأ إلى الرسوم الجمركية كما يلجأ إلى وضع القيود على الواردات وإلى توجيه صادراته– كل ذلك– للسيطرة على ميزان المدفوعات ولمنع العجز في ميزان المدفوعات أو الحد منه.

عمدت معظم الدول منذ سنة ١٩٣٩- وفي أحوال عدة قبل ذلك- إلى أتخاذ إجراءات رسمية للتأثير في أسعار الصرف.

ومن أهم هذه الإجراءات:

١- إنشاء صندوق لموازنة الصرف لتكوين احتياطي من العملات الأجنبية يستخدم للحد من تقلبات أسعار الصرف.

وبفضل ذلك كاتن بنك إنجلترا يقوم بالبيع أو بالشراء وفقا لما تستدعيه الأحوال، مستخدما في ذلك الموارد المخصصة في بريطانيا للموازنة.

٢- تقوية الطلب الخارجي على النقد الوطني، بإتباع سياسة اقتصادية ومالية تؤدي إلى زيادة الصادرات.

٣- الحد من الطلب المحلي للعملة الأجنبية بتقييد استيراد سلع معينة أو بمنع استيرادها كلية، وتنظيم انتقال الأموال إلى الخارج. ولكي يكون تأثير الدولة فعالا فإنها تعتمد على نظام شامل، بحظر الاستيراد إلا بترخيص خاص وبسن قوانين لمراقبة النقد.

ومع أن للمشتغلين بالصرف الأجنبي شيئا من الحرية في تحديد السعر على أساس العرض والطلب السائدين في السوق، فإن الواقع أن العرض والطلب يتأثران لحد كبير بسياسة الحكومات في مراقبة عمليات التبادل في أي وقت. يضاف إلى هذا أن تعليمات صندوق النقد الدولي- ومعظم الدول من أعضائه- توجب على الأمم الأعضاء اتخاذ التدابير اللازمة لضمان عدم تجاوز تقلبات الأسعار واحدا في المائة صعودا أو هبوطا

بالنسبة للسعر الرسمي المحدد.

ونتيجة لهذا كله كانت تقلبات الأسعار بعد الحرب أقل من تقلباتها قبلها عندما كان العرض والطلب غير خاضعين للرقابة الرسمية إلى الحد الذي صارا يخضعان لها فيه بعد الحرب، وعندما كانت حرية تحويل النقد غير مقيدة في معظم بلاد العالم.

نظرية القوة الشرائية:

يتقلب سعر الصرف بين نقدين في الأجل القصير تبعا للعرض والطلب. أما في الأجل الطويل فإنه يقف عند المستوى الذي يمثل فيه القوة الشرائية النسبية لنقد مختلف البلاد مقدرة بالسلع والخدمات.

فإذا كان ثمن مجموعة من السلع ١٠٠ جنيه إسترليني في إنجلترا مثلا و ٩٨٠٠٠ فرنك في فرنسا في وقت معين فإن القوة الشرائية النسبية بين الفرنك والإسترليني مقدرة بتلك السلع تكون: ١ جنيه إسترليني = ٩٨٠ فرنكا. ويتجه سعر الصرف في السوق بين الفرنكات والجنيهات الإسترليني إلى ذلك المستوى فإذا كان سعر الصرف الفعلي في السوق ٩٨٧ فرنكا للجنيه مثلا فإن من صالح المستوردين الإنجليز إبدال جنيهاتهم بفرنكات وشراء بضائع من فرنسا لبيعها في إنجلترا. (أهملنا هنا نفقات النقل وقيود الاستيراد لمجرد تبسيط الفكرة) وينتج عن زيادة الطلب في لندن على الفرنكات، وقلة طلب الفرنسيين على الإسترليني، أن يتجه السعر إلى أن يكون الجنيه الإسترليني = ٩٨٠ فرنكا. والعكس إذا كان السعر ٩٧٣ فرنكا للجنيه الإسترليني مثلا.

هذه الخطوط العريضة للنظرية تحتاج لكثير من الوصف لتوضح الصورة وتكملها، ولكنها مع ذلك تفسر حركة أسعار الصرف في الأجل الطويل عندما تتحرك الأسعار وفقا للقوة الشرائية لنقد البلاد المتعاملة أي تبعا للتغيرات التي تطرأ على مستوى الأسعار.

ومع ذلك فهناك مؤثرات أخرى لا تمت بصلة إلى مستويات الأسعار النسبية بين البلاد صاحبة الشأن، كالمضاربة في العملات وانتقال الأموال من بلد لآخر لأغراض استثمارية، والإجراءات التي تتخذها حكومات البلاد المختلفة بقصد تنظيم سعر التبادل لنقدها.

وكان من العسير كذلك تحديد القوة الشرائية النسبية بعد الحرب تحديدا دقيقا وخاصة في بريطانيا حيث تفرض الرقابة على الأسعار عن طريق تحديدها أو عن طريق منح الإعانات.

الفصل الرابع عشر

الدولة ووظيفتها

تناولنا فيما تقدم بحث الكيان الاقتصادي لمجتمع يقوم على أساس التدبير الخاص والمشروعات الخاصة ينظم بنفسه إلى حد كبير بتأثير قوة المنافسة والمصلحة الخاصة. وقد افترضنا في بحثنا قيام سلطة تفرض في الجماعة القانون والنظام وتؤمن الناس ضد العنف والاغتصاب، وتكفل وفاءهم بالتزاماتهم للمتعاملين معهم، وتمنع وقوع الظلم عليهم، وهذه السلطة المسيطرة هي الدولة التي تقوم في المجتمع الاقتصادي الحديث بكثير من الوظائف الهامة التي تتولاها، عن طريق المجالس النيابية والسلطة الحاكمة.

نشاط الدولة:

لقد كانت وظيفة الدولة في مبدأ الأمر قاصرة على حماية رعاياها من العدوان الخارجي والمحافظة على الأمن والنظام في الداخل. ثم اتسع نطاق وظائفها بالتدريج فاقتضى أمر المحافظة على الأمن قيام نظام دقيق لرجال الأمن والقضاء، ومراقبة الطرق الرئيسية وصيانتها، والنهوض بوسائل المواصلات، والعناية بتنظيم نشاط مختلف الوظائف والطبقات، ورعاية الفقراء وحمايتهم مما قد يقع عليهم من ظلم.

وقد امتدت وظائف الدولة من مجرد حماية النفس والمال حتى شملت شتى وسائل الرقابة التي تفرض على مختلف العلاقات التجارية والاقتصادية،

كما امتدت عناية الدولة إلى محاربة الفقر والمرض وما يصحبها من مساوئ وشرور. وكذلك أخذت على عاتقها تقديم كثير من الخدمات الاجتماعية دون مقابل كالتربية والتعليم والخدمات الطبية، ومنح الإعانات لبناء المساكن وتقديم المساعدات للمتعطلين وما إلى ذلك. وقد ازداد نشاط الدولة في الوقت الحديث وتعددت نواحي تدخلها في مختلف الشئون وأصبحت تقوم بكثير من الوظائف التي تؤثر ماديا في حياة المواطنين فقد أصبحت الخدمات الاجتماعية ذات النفع العام من الأهمية بحيث لا يمكن تركها للأفراد لضخامتها ولانعدام حافز الربح فيها، ومن ثم لا يمكن للمشروعات الخاصة أن تنهض بها إذ يندر أن يوجد من الأفراد من يهتم بالنفع العام فيقوم بإنشاء الحدائق وساحات الألعاب والمدارس، أو برصف الشوارع وتمهيد الطرق التي تساعد المواطنين على ممارسة نشاطهم في مختلف النواحي الاجتماعية والاقتصادية. ولا يخفى أن لهذه الخدمات أثرا هاما في إنتاج الجماعة لا يسهل تقديمه، فهي تكفل لكل الناس المحافظة على الصحة وتحقيق الرفاهية وزيادة الكفاية.

ومن المسلم به أن تدخل الدولة ضروري للنهوض بمثل هذه الأعمال ذات النفع العام، غير أن هناك خلافا[1] في درجة تدخلها، فيرى البعض أن الدولة الحديثة تذهب في التدخل إلى أبعد مما ينبغي بكثير، ويرى البعض الآخر أنها تستطيع القيام بأكثر مما تقوم به الآن لكي تهيء لرعاياها سبل

[1] يميل الاتجاه الحديث في معظم الدول إلى أن تقوم الحكومة بقسط كبير في قيادة المجتمع نحو رفاهيته الاقتصادية والسياسية والاجتماعية، ولا توجد الآن دولة تتبع نظام الحرية المطلقة كأساس لنظامها الاقتصادي، وإنما تمثل النظم القائمة فعلا درجات متفاوتة من التدخل والتوجيه الاقتصادي (المراجع)

الوصول إلى حياة أفضل والنهوض بمستواهم في جميع النواحي.

وظائف الدولة:

١- وظيفة الحماية

- التأمين ضد العدوان الخارجي
- توفير الأمن الداخلي عن طريق القضاء والبوليس
- تقديم الخدمات الاجتماعية كرعاية الطبقات الفقيرة

٢- وظيفة تنظيم التجارة والصناعة

- تأميم بعض الشركات
- القيام بالأشغال العامة كإقامة الطرق والكباري الخ
- تنظيم البريد والجمارك ورسوم الإنتاج الخ
- سك وإصدار النقود ومراقبة الموازين والمكاييل
- تنظيم العلاقات القنصلية

٣- وظيفة النهوض بالشئون العامة

- العناية بالتربية والتعليم
- إنشاء ساحات عامة للرياضة وممارسة النشاط الاجتماعي والثقافي
- تشجيع الدراسات والبحوث

٤- تخطيط السياسة الاقتصادية

- مراقبة الأسعار ومنح رخص الاستيراد

- توزيع المواد الخام الخ

٥- الوظيفة الإدارية

- التشريع والإدارة

- تحصيل الضرائب

يصور هذا الجدول وظائف الدولة في وقت السلم، أما إبان الحرب فتكون للدولة سلطات واسعة المدى ووظائف شاملة قد تصل إلى حد تنظيم حياة كل مواطن وأوجه نشاطه.

وقد اشتد الخلاف ولا يزال يشتد في مدى تدخل الدولة تدخلا مباشرا في الأعمال الخاصة وفي مزاولتها بعض الأعمال، فمثلا هل للدول أن تتدخل وتحد من حرية التجارة الخارجية بفرض التعريفات وبسط الرقابة على الصرف الأجنبي، أو بدفع إعانات لتشجيه التصدير؟ وهل للحكومة أن تقوم بالرقابة على نظام السكة الحديدية والمناجم والصناعة بوجه عام؟ وهل بعد ذلك الوظائف المعقولة التي ينبغي أن تقوم بها في العصر الحديث؟ وإلى أي حد يمكن تدخل الحكومة بين أصحاب الأعمال والعمال، وبين المستهلك والمنتج المحتكر؟ وإلى أي مدى يحسن تدخلها في تنظيم نشاط الإنتاج وتقرير نظام الثروة بحيث يخالف التوزيع الذي ينشأ عن تنافس القوى الاقتصادية حين تقوم بعملها دون تدخل؟

لقد اقتضت الحروب تدخل الدولة في كثير من نواحي النشاط الاقتصادي ومهدت الطريق لزيادة التدخل الحكومي في الصناعة والتجارة. ثم جاءت نتيجة الانتخابات في بريطانيا عام ١٩٤٥ وليلا على اتجاه الرأي

العام فيها نحو هذا الاتجاه فقد فاز الحزب الذي وعد بتنفيذ برنامج شامل للتأميم، إذا ما ولي الحكم. ثم كان نتيجة ذلك أن أممت صناعات الفحم والتعدين، والنقل بالسكك الحديدية والنقل الجوي، والمواصلات عبر البحار وتوزيع الغاز والكهرباء. وبهذا امتدت وظيفة الدولة حتى شملت نواحي كانت موكوله في الأصل إلى المشروعات الخاصة والسلطات البلدية.

وظيفة الدولة:

لا يخفى أن من واجب الدولة تزويد الجماعة بالأشياء والخدمات التي لا يمكن أن تقوم بها المشروعات الخاصة، وبخاصة حماية هذه الجماعة من الغزو الخارجي مما يتطلب الاحتفاظ بقوى برية وبحرية وجوية، والقيام بتنظيم الوقاية من الأغارات وبأعمال المخابرات السرية، والاهتمام بتكوين قوة بوليسية وإقامة نظام قضائي سليم.

وعلى الدولة أن تقوم كذلك ببعض الخدمات والتسهيلات التجارية الهامة، أو أن تعمل على النهوض بها إذ لا ينتظر أن تقوم بها المشروعات الخاصة لأنها لا تصلح للاضطلاع بها، وذلك كإنشاء وصيانة الطرق والكباري والترع وتنظيم الملاحة النهرية والموانئ والمناورات، وإنشاء إدارة مكاتب البريد وعمليات النقد بما في ذلك سك العملة، وإصدار أوراق النقد، وإقامة نظام للمكاييل والموازين، ومراقبة وتنظيم الخدمة القنصلية لتيسير الإتجار مع الخارج.

وهناك خدمات لا يمكن أن تقوم بها المشروعات الخاصة كما ينبغي، ولكنها ضرورية تحقق مصلحة جوهرية للجماعة، كالتربية بالمجان في المراحل الأولى وإنشاء وصيانة المتاحف وقاعات العرض وإقامة وتشجيع ومنح

المساعدات المالية أو الإعانات للمؤسسات التي تهدف إلى النفع العام. وتقوم الدولة كذلك، عن طريق السلطات المحلية عادة، بإنشاء ساحات رياضية وحمامات عامة ومتنزهات وقاعات للمحاضرات، كما تقوم بدراسات وبحوث علمية للاستعانة بها في أغراض الدفاع، وتعمل على تهيئة وسائل تحسين المحاصيل الزراعية وأعمال الغابات وتربية السلالات الممتازة زغير ذلك.

وتضطلع الدولة إلى جانب ما تقدم بمسئولية على جانب كبير من الأهمية، وتتمثل هذه المسئولية في رعاية شئون الأفراد إذا أصيبوا بما يقعدهم بصفة مؤقتة أو مستمرة، فتقوم في هذا السبيل بإعانة المرضى الفقراء والمعوزين حتى ترفع المستوى الصحي والأدبي للجماعة، كما تكفل عونها لأولئك الذين يقعدهم نقص طبيعي أو طارئ عن ممارسة وظيفتهم في المجتمع أو قيامهم بأعباء الحياة.

إيراد الدولة:

تقوم الدولة بعدة وظائف مختلفة لا تغل عائدا، وهذا يتطلب نفقات سنوية باهظة فلا بد أن تنفق الدولة الحديثة في كل عام مبالغ كبيرة في شئون الدفاع والخدمة المدنية وفي إنشاء وتنظيم المخازن وشراء مختلف المهمات، وفي تقديم هبات وخدمات اجتماعية، وفي دفع المعاشات والمكافآت وفوائد القروض التي تتطلبها النفقات الاستثنائية التي لا يمكن تغطيتها من إيراد الدولة.

وتجتهد الدولة في أن تدبر الموارد اللازمة لمواجهة هذه النفقات دون أن يلجأ إلى الاقتراض، ولكنها قلما تنجح في هذه المحاولات في الوقت الحديث. بيد أن الحكومات الرشيدة تجتهد وتسعى لأن تكون نفقاتها في

حدود دخلها، ومعظم هذا الدخل يتكون من الضرائب التي تفرضها على المقيمين داخل حدودها.

ومع أنه يقصد أن تفي إيرادات الصناعات المؤممة بنفقاتها فإنه لم يحن الأوان بعد لتقدير مدى إمكان تحقيق هذا القصد.

الضرائب:

الضريبة عبء إجباري تفرضه الدولة أو السلطات العامة على المواطنين دون أن تقابل ذلك خدمة معينة.

ولا تفرض الضرائب كفرض عقوبة جزاء مخالفة القانون كما أنه يجب تميزها عن الإيراد الذي تحصل عليه الدولة من النشاط الإنتاجي الذي تباشره أو من الخدمات التي قد تؤديها للأفراد. فالإيراد الذي تحصل عليه الحكومة البريطانية من مكاتب البريد مثلا لا يكون جزاء من حصيلة الضرائب، على الرغم من أن هذه الرسوم يتم تحديدها بحيث تكفل فائضا سنويا يساهم في إيرادات الدولة. ويختلف هذا النوع من الإيراد عن حصيلة الضرائب لأنه دخل مقابل ما تقدمه الحكومة من خدمات مباشرة، بينما تحصل الضرائب بدون مقابل مباشر. وهناك فرق كبير بين ما يدفع مقابل إرسال برقية وبين ما يدفع كضريبة على الملاهي. فالأول يدفع مقابل خدمة معينة، والثاني ليس نظير خدمة مباشرة، وإنما هو مجرد ضريبة أو وسيلة للحصول على إيراد الدولة.

وتختلف أنواع الضرائب اختلافا كبيرا من حيث العبء الذي يقع منها على كاهل أعضاء المجتمع، ومن حيث سهولة تحصيلها ومن حيث الإيراد الصافي الذي يعود منها على خزانة الدولة، فبعض الضرائب

"صالحة" وبعضها "غير صالحة" لما ينشأ عنها من الصعاب أو المضايقات، أو لما يتطلبه تحصيلها من نفقات

باهظة ومتاعب لا تعود على خزانة الدولة إلا بحصيلة ضئيلة.

صفات الضريبة "الصالحة":

لكي تكون صالحة يجب أن تكون الضريبة متماشية مع قواعد معينة: فيجب أولا أن تكون عادلة بمعنى أن يكون عبء احتمال التضحية التي تقتضيها متساويا بين الفقراء والأغنياء قدر الإمكان، وليس لمقدار ما يدفعه الفقير، ولا أن تكون نسبة ما يدفعه كل منهما إلى إيراد متساوية، فالجنيه الذي يدفعه الغني ضريبة يكون تأثيره ضئيلا وقد لا يؤثر في حالته المادية، ولكن هذا الجنيه يعتبر عبئا حقيقيا بالنسبة للفقير. ذلك أن العبء الذي يتحمله الفقير الذي يدفع ١٧ جنيها ضريبة على إيراد مقداره ١٠٠ جنيه بمعدل ١٧% من الإيراد يكون أثقل من العبء الذي يتحمله الغني حين يدفع ١٧٠ جنيها ضريبة عن إيراد مقداره ١٠٠٠ جنيه بذات النسبة. فالتضحية التي تقع على الفقير حين يدفع ١٧ جنيها تكون عادة أعظم من التضحية التي يتحملها الغني حين يدفع ١٧٠. أما نظام الضرائب العادل فهو الذي يدفع في ظله الفقير مقدارا يقل نسبيا عما يدفعه الغني.

ومن الصفات الهامة التي تتصف بها الضريبة الصالحة أن تكون محددة بمعنى أن يعلم كل فرد في الجماعة ما يجب عليه أن يدفعه. وأن تعرف الدولة ما يجب أن تجبيه. فإذا لم تكن الضريبة محددة معينة فإن ذلك يضايق الأفراد إلى درجة كبيرة، ويعود على العمال بأشد الأضرار، إذ

يتعذر عمل حساب الضريبة في الوقت المناسب لعدم معرفة مقدارها.

ومن صفات الضرائب الصالحة أن تكون سهلة الأداء، بأن تكون مواعيد تحصيلها ملائمة لدافعيها، وأن تكون اقتصادية- فكلما قلت نفقات تحصيل الضريبة زاد صافي حصيلتها مما يعود بالنفع على الدولة وعلى الأفراد باعتبارهم أعضاء فيها.

ويجب أن تحقق الضريبة إيرادا مناسبا يبرر فرضها، ومن أجل ذلك كانت الضريبة ذان النسبة الكبيرة المعروفة بوفرة إنتاجها أفضل من الضرائب أو التي لا يكون أداؤها سهلا عليهم ويتطلب تحصيلها كثيرا من الوقت والنفقة.

وإذا أمكن رفع معدل الضريبة بحيث لا يترتب على ذلك آثار ضارة، فإن ذلك يكون من خصائص الضرائب الكبيرة إذ يمكن به الحصول على إيراد إضافي لمقابلة النفقات التي تتطلبها الدواعي المفاجئة والظروف الاستثنائية التي تتطلب مزيدا من الإيراد.

الضرائب المباشرة والغير مباشرة:

يطبق مبدأ المساواة في الضرائب باستخدام نظام مركب يشمل ما يعرف بالضرائب المباشرة والضرائب الغير مباشرة.

والضريبة المباشرة هي التي يقع عبؤها على شخص معين كضريبة الدخل، وضريبة السيارات، ورخصة اقتناء كلب أو جهاز "راديو"، ورسم الدمغة. ويعتبر من أهم الضرائب المباشرة في إنجلترا ضريبة الدخل التي تفرض على كل ما يزيد من الدخول عن مقدار معين، والضريبة الإضافية، ورسم الأيلولة على التركات.

والضريبة غير المباشرة هي التي تجبي على وجه العموم في صورة رسوم جمركية ورسوم إنتاج، وتفرض على السلع كالشاي والسكر والتبغ وبعض المواد الأخرى، ويقوم بدفعها المستوردون أو أصحاب المصانع ثم ينتقل عبؤها إلى المستهلكين لأنهم يؤدونها ضمن أثمان مشترياتهم من هذه السلع. وبهذه الطريقة يسهم الفقراء بشيء في تكوين الإيراد القومي وإن كانوا معفيين من معظم الضرائب المباشرة وخاصة ضريبة الإيراد.

وهناك ضريبة هامة أخرى من الضرائب غير المباشرة، وهي ضريبة المشتريات التي تدفع ضمن سعر البيع بالجملة لأنواع كثيرة من السلع، ويتحملها في النهاية آخر من يشتريها من المستهلكين وهي ضريبة مدرجة تتفاوت تبعا لطبيعة السلعة. ولا تفرض على الضرورات ولكن ترتفع نسبتها في مواد الترف.

الضريبة في المنبع:

لا تكون الضريبة غير مباشرة لمجرد أنها تحصل من شخص غير الذي يقع عليه عبؤها فقد تحصل الضريبة على مالك العقار مثلا من مستأجره، ويكون له في هذه الحالة أن يخصم ما دفعه للحكومة من إيجار العقار عندما يقوم بدفعه للمالك.

وتطبيقا لهذا المبدأ قد تحجز الضريبة عند المنبع، كما هو مطبق على نطاق واسع في تحصيل ضريبة الإيراد حيث يطلب من الشركات والمؤسسات أن تقتطع ضريبة الدخل المستحقة على ما لديها من أرباح الأسهم أو السندات وتدفعها إلى محصلي الضرائب نيابة عن أصحابها. وتأخذ الحكومة النسبة المقررة عن ربح السهم كاملا مع أنه قد يكون مجزأ.

وإذا لم يكن صاحب الربح ملزما قانونا بدفع الضريبة، فعليه أن يرجع على الدولة بما اقتضته من الضريبة عند المنبع. ويعتبر حاجز الضريبة في هذه الأحوال بمثابة محصل لحساب الدولة بغير أجر. وهذه وسيلة اقتصادية سهلة لحصول الحكومة على الضريبة جملة بدلا من تحصيلها على دفعات صغيرة متعددة. وهي علاوة على ذلك ضمان كبير ضد التهرب من أداء الضريبة. ومبدأ خصم الضريبة في المنبع ينطبق في حالة الضريبة على الدخل في صورتها الحديثة وهي (الدفع حين الحصول على الإيراد).

ضريبة الإيراد:

ضريبة الإيراد أهم ضريبة في النظام المالي البريطاني، وهي تفرض على كل الدخول مع إعفاء حد أدنى مع مراعاة تجنب المصاعب التي قد تنشأ في أحوال خاصة. فيعفى المتزوجون ومن يعولون أطفالهم أو يعاونون ذويهم من قدر معين من الضريبة نظير أعبائهم العائلية، كما تفرض الضريبة على أصحاب الدخول المكتسبة التي تقل عن حد معين بمعدل أقل مما تفرض على أصحاب الدخول غير المكتسبة. ويزداد معدل الضريبة كلما زادت جملة الإيراد لأن ذوي الدخول الكبيرة أقدر من ذوي الدخول الصغيرة على تحمل أعباء الضريبة.

وقد ثبت أن الضريبة على الإيراد أداة جوهرية من الناحية المالية، فيمكن زيادتها أو إنقاصها لمقابلة حاجات الخزانة العامة للدولة. وتعتبر هذه الضريبة تطبيقا دقيقا للمبدأ الأمثل في تقرير الضرائب، إذا يقضي هذا المبدأ بأن يسهم الناس في مد الخزانة العامة بالمال بنسبة قدرتهم على

الدفع. ودخل الفرد خير مقياس لهذه المقدرة. يضاف إلى هذا أن عبء ضريبة الإيراد يتحمله الشخص الذي قصده تحميله إياه، والذي لا يسهل نقل هذا العبء عن كاهله إلى شخص آخر.

ومع ذلك يلاحظ على ضريبة الدخل بعض العيوب:- منها أنه لا تراعى فيها الظروف الخاصة ببعض الأفراد. ذلك أنه عندما تفرض ضريبة على الشاي والسكر مثلا لا يشتري المستهلك من هاتين السلعتين إلا بقدر حاجته. ومن ثم تكون الضريبة التي يؤديها ضمن الثمن الذي يدفعه مناسبة بقدرته على الدفع. أما ضريبة الإيراد فهي واجبة مفروضة على كل شخص طبقا لمعدل ثابت مع مراعاة أحوال معينة، كأعباء من يعولهم الشخص مثلا ولكن عند فرضها لا يوضع في التقدير بعض الظروف الخاصة كإصابة شخص بعجز جسماني مستديم أو بعلة مستعصية، ومعنى هذا أن تكون قيمة مقدار معين من الدخل بالنسبة لفرد من الأفراد أقل من قيمة ذات المقدار بالنسبة لفرد آخر. وهناك اعتراض آخر على ضريبة الدخل، هو إمكان الإفلات من دفع الضريبة بتقديم إقرار كاذب عن الإيراد أو عن طريق وسائل للتحايل على القانون.

على أن التهرب من دفع ضريبة الإيراد لم يعد ميسورا بعد أن تقررت قاعدة الدفع عند (الحصول على الإيراد).

الضريبة الإضافية:

تدفع الضريبة الإضافية عن كل إيراد يزيد عن مبلغ معين، وتكون بمعدل أعلى من المعدل الأصلي. وهذا النوع من الضريبة يقوم على مبدأ

تناقص منفعة الدخول بعد بلوغها حدا معينا.

والغرض من تقريرها تحقيق عدالة أوفى بزيادة نسبة ما يسهم به الذين يواتيهم ويكونون أحسن حالا من غيرهم. وما يقال في الاعتراض على ارتفاق معدل الضريبة عامة يقال في الاعتراض على هذه الضريبة.

الضرائب والإنتاج:

يتوقف حجم الإنتاج في كل مجتمع على كمية ما يتم من العمل، وعلى مقدار ما يتحقق من الادخار، فالإنتاج يتطلب عملا ورأسمال.

وكلما تيسر قدر أكبر من أحد هذين أو كليهما زاد حجم الإنتاج.

ونظام الضرائب الأمثل يتوخى فيه عدم الإضرار بالإنتاج وإن كان يتطلب العمل على تضييق ما بن الدخول من تفاوت كبير.

وقد يبدو أن هناك تضاربا بين الطرفين إلا أن هذا التضارب يعوزه الدليل والإثبات.

إن القدرة على العمل وعلى الادخار تؤثر تأثيرا كبيرا في حجم الإنتاج، فالضريبة التي تنقص من قدرة العامل على العمل تضربالإنتاج، ولهذا يجب أن تعفي من الضريبة الدخول الصغيرة وضرورات الحياة، صحيح أن من الصعب تعيين حدود الإعفاء ولكن هذا لا يؤثر في سلامة المبدأ، على أن نفقات المعيشة الضرورية لحفظ كفاية العامل، تعين حدود الإعفاء.

والقدرة على الادخار مرهونة بمقدار ما يفيض بعد أداء النفقات الضرورية، والجزء الذي يقتطع من هذا الفائض بوصفه ضريبة يمكن أن

يدخر إذا لم يدفع، فدفعه ينقص ما يدخر.

ولا يخفى أن الأغنياء يقومون بالشطر الأعظم من الادخار لأن حدود الفائض عندهم واسعة، ففرض الضريبة عليهم ينقص مقدار الادخار، وإن كان ليس من اللازم كما قدمنا أن ينشأ عن قلة ما يدخره بعض الناس قلة ما يدخره المجتمع جملة وقد يؤدي إعادة توزيع الدخل عن طريق الضرائب إلى زيادة توظيف العمال وإلى ارتفاع الدخول فيزداد الادخار عن ذي قبل. وحينما تنفق الدولة بعض مواردها الناتجة عن الضرائب في نواح منتجة لا يتأثر تجميع رأس المال بنقص قدرة طبقات معينة على الادخار.

ولكن الضرر يصبح بالغا إذا ارتفعت الضريبة إلى حد تجريد الصناعة من رأس المال الضروري للعمل، ومن الموارد المالية اللازمة لتجديد الآلات والمهمات أو توسيع نطاق الإنتاج.

ومن المتعذر تقرير مدى أثر الضرائب على مختلف الأفراد فيما يتعلق برغبتهم في العمل والادخار، فبعض الناس يدفعهم فرض الضرائب إلى زيادة جهودهم في العمل للمحافظة على مقدار صافي دخلهم. بينما قد يرى البعض الآخر إلا جدوى من بذل جهود إضافية بل قد يبذل مجهودا أقل في العمل. وحتى لو رغب الناس في تغيير مقدار العمل فإنهم لا يستطيعون دائما تحقيق هذه الرغبة. ذلك لأن معظم العمال مرتبطون بعقود تحدد ساعات العمل. وقد تؤدي الضريبة إلى جعل أجر العمل الإضافي غير مغر. كما يعتبر رجال الأعمال بعض المشروعات غير مجزية لأن الأرباح التي تحققها تخضع لضريبة مرتفعة، فالأثر الذي تحدثه الضريبة على الرغبة في العمل والادخار رهن بطبيعة الفرد

وبنظرته إلى الحياة. من أجل هذا يمكن أن تقرر بإيجاز أن معدلات الضريبة المرتفعة قد تؤدي إلى حد من الإنتاج بطريقة أو بأخرى.

وعلى الرغم من أن رجال الأعمال يؤكدون صحة هذا الرأي.

إلا أنه من الصعب الوصول إلى أمثلة واقعية تؤيد ذلك.

وعلى الرغم من مبالغة رجال الأعمال في أثر ضريبة الإيراد المرتفعة على نشاط الإنتاج، لا يجوز إنكار ما لارتفاع الضريبة من أثر سيء من الناحية النفسية على المشروعات، كذلك لا يجوز إنكار ما لخفض معدل ضريبة الدخل من أثر في نشاط الأعمال لما يبعثه من ازدياد الثقة والتفاؤل بالنسبة للمستقبل.

إن الذين يعارضون في ارتفاع ضريبة الإيراد يبنون حججهم أحيانا على أن عبء الضريبة ينتقل إلى المستهلك في صورة ارتفاع الأسعار، وينتج عن هذا الهبوط الطلب مما يؤثر على التجارة أثرا ضارا. لكن هذه حجة ضعيفة، فالسعر يحدده كما قدمنا العرض والطلب، والربح يتحقق بعد بيع السلعة، ومن ثم لا تؤثر الضريبة في أسعار السلع التي تكون قد بيعت بالفعل. وعلاوة على ذلك فضريبة الإيراد تفرض على جميع أنواع الدخول دون النظر إلى فرع الإنتاج الذي ينشأ فيه الدخل، فليس هناك إذن ما يدفع إلى نقل العمل أو أي عنصر آخر من ناحية إنتاج إلى أخرى بحيث يترتب على ذلك نقص فيما يعرض من سلع في الناحية الأولى وارتفاع سعر هذه السلع، إذ يتحمل عنصر الإنتاج الضريبة ذاتها حيثما يستخدم.

ومع ذلك فإن ضريبة الإيراد تمثل اقتطاع جانب من قوة الشخص الشرائية. ومن أجل ذلك ينقص من نفقاته أو من مدخراته. وفي الحالين

تكون النتيجة ذات آثار ضارة بنشاط الإنتاج. ويلاحظ أخيرا أن جميع أرباح منشأة تخضع لضريبة الدخل، بما فيها ذلك الجزء الذي يحتجز كاحتياطي لما قد يطرأ في المستقبل أو كوسيلة لزيادة قوة المنشأة مما يجعل الصناعة تعاني بنسبة ما تقتطعه ضريبة الدخل من المقادير التي تخصص لهاتين الناحيتين.

اقتراض الحكومة:

عندما تواجه الدول الحديثة ببرامج استثنائية في النواحي المختلفة أو بنفقات باهظة تصرف في أغراض الدفاع، يتعذر عليها مواجهة جميع هذه النفقات عن طريق الضرائب. وإذا حاولت حكومة ما الحصول على المبالغ اللازمة من طريق رفع معدل الضريبة فإنها تثير التذمر بين الناس وتهبط بالإنتاج، وقد تتعرض لثورة داخلية. ومن أجل ذلك تلجأ معظم الحكومات التي تواجهها مصروفات استثنائية إلى الاقتراض حتى تستطيع إبقاء معدل الضريبة في المستوى الذي لا يجاوز طاقة دافعي الضرائب.

وتسير الحكومات الحديثة على مبدأ سليم بتغطية المصروفات العادية والمتكررة بالضرائب. أما المصروفات غير العادية كتمويل مشروعات التنمية أو التأميم أو برامج الدفاع العاجلة فإن تمويلها يكون عن طريق الاقتراض لمدة قصيرة، أو عن طريق عقد القروض طويلة الأجل.

والقرض القصير الأجل، كما يدل اسمه عليه، هو ما يسدد خلال وقت قصير– كثلاثة أشهر مثلا– أما القرض الطويل الأجل فإنه لا يسدد قبل انقضاء عدة سنين.

ويجب أن تسترشد الحكومة بالموقف الراهن عندما تكون بصدد

اختيار احد النوعين، فالقروض الوقتية (وتسمى أحيانا القروض غير الثابتة) هي خير طريق حينما تكون معدلات الفوائد مرتفعة، فليس من أصالة الرأي أن تلتزم الدولة بالتزامات طويلة الأجل في الوقت الذي يكون فيه معدل الفائدة محتمل الهبوط.

أما إذا كانت معدلات الفوائد منخفضة فإنه يمكن انتهاز الفرصة لعقد قروض طويلة الأجل بقصد سداد الديون السائرة المقترضة بمعدلات فوائد مرتفعة. ولا تصادف الحكومة عادة صعابا في عقد قروض طويلة الأجل حين تكون معدلات الفائدة منخفضة لأن المستثمرين لا يجدون لنقودهم سبيلا للاستثمار أفضل من إقراض الحكومة. والقرض الحكومي يكفل استثمارا طويل المدى ومضمونا في نفس الوقت.

ومن القواعد السليمة ألا تكون الديون غير الثابتة في أمة ما أكبر مما ينبغي بالنسبة لديونها الثابتة. ذلك أن من أكبر مساوئ الديون السائرة أو غير الثابتة أن زمامها قد يفلت. فقد تسحب الحكومة بمنتهى السهولة الموارد المتاحة من سوق النقد ثم لا تلبث أن تجد نفسها مثقلة بدين كبير مستحق الأداء في زمن قصير جدا. وفوق ذلك إذا امتصت قروض الحكومة المعروض المتاح للقروض القصيرة الأجل فإن من شأن ذلك أن يعطل عمل سوق النقد. وفي الوقت نفسه تكون الحكومة قد حرمت نفسها موارد تلجأ إليه في الأحوال الطارئة لتحصل على حاجتها من القروض في سرعة ويسر.

عبء قروض الحكومة:

لكي ندرك العبء الذي يلقيه على عاتق الأمة وجود دين وطني كبير، يجب

التمييز بين ما يقرضه الأجانب للدولة وبين ما تفترضه الدولة من رعاياها.

ففي الحالة الأولى يكون على الحكومة المقترضة أن تدفع لأفراد أو هيئات خارج حدودها أصل القرض والفوائد عندما يحل أجل الوفاء، ويستطيع المقرضون مع ذلك أن يحصلوا على خدمات وسلع من البلد المقترض باستخدام ما دفع إليهم. وإذا كان البلد المقترض قد استخدم النقود المقترضة في زيادة سلع الإنتاج (كالسكك الحديدية) فإن ذلك يعود عليه في النهاية بالربح، وإلا كان القرض الأجنبي سببا في عبء يبقى على كاهل البلد. ويظهر ذلك بوضوح في حالة استخدام القرض في أغراض غير منتجة، كتمويل حرب أو انقلاب داخلي.

وفي الحالة الثانية يختلف الوضع عندما تقترض الحكومة من رعاياها، إذ يظل ما تدفعه لحاملي السندات داخل حدودها.

وهذا يعني إعادة توزيع الدخل، إذ تنتقل الدخول في البلد ذاتها، لأن النقود التي تتحصل عليها الحكومة من دافعي الضرائب تدفعها لحاملي سنداتها، وقد يكونون هم أنفسهم الأشخاص الذين دفعوها. ومع ذلك لا يمكن القول بأن القروض الداخلية التي تستخدم في أغراض غير إنتاجية، لا تكون ذات عواقب ضارة:

أولا– لأن الموارد التي تستخدم في إنتاج الأسلحة مثلا كان يمكن استخدامها في إنشاء منازل وجسور ومستشفيات وغير ذلك. فاستخدامها في الحرب يحرم الجيل الحالي والأجيال المقبلة ما كانوا قد يحصلون عليه من منافع.

ثانيا– لأن الحكومة التي تضطر إلى تحمل فوائد باهظة تدفعها من

حصيلة الضرائب السنوية تكون عادة عاجزة عن زيادة الضرائب إلى المستوى الذي يمكنها من مقابلة عبء الفوائد، وكثيرا ما تلجأ إلى خفض مصروفاتها على الخدمات الاجتماعية مما يعود في النهاية بالضرر على المجتمع عامة، وعلى الطبقات العاملة بوجه خاص.

السلطات المحلية:

إذا تجاوزنا الوظائف التي تضطلع بها الحكومة المركزية، نجد السلطات المحلية تؤدي وظائف يتطلب القيام بها إيرادا ضخما لمقابلة نفقاتها. ويأتي هذا الإيراد عن طريق الضرائب المحلية التي تتخذ شكل ضرائب تفرضها السلطات المحلية على شاغلي المباني والأرض بمعدل معين. وتقدر هذه الأملاك بمعدل قيمي أساسه ما يمكن أن تغله من ريع، بعد استبعاد بعض الأعباء السنوية كالتأمين والترميم والصيانة.

وتكون الخدمات التي تؤدي لمن يدفعون الضرائب المحلية أسهل في تحديدها من الخدمات التي تؤدي مقابل ما يدفع من الضرائب القومية العامة. فالضرائب المحلية يستخدم معظمها في تحسين المرافق المحلية كإضاءة الشوارع وفي الشئون الصحية وفي إنشاء الطرق والكباري ومشروعات المياه. ومن هنا يمكن القول بأن سعة الممتلكات التي تفرض عليها الضرائب المحلية تعتبر مقياسا عادلا لما يعود عليها من فوائد. وإنه يجب أن تكون هذه الضرائب متناسبة مع قيمة الممتلكات. ونظرا لأن هذه القيمة تتوقف إلى حد ما على مدى اتساع موارد شاغليها، لذلك يمكن اعتبار الضرائب المفروضة على هذا الأساس مقياسا لدرجة قدرة الشاغل على الدفع.

غير أنه ليس من العسير ذكر حالات لا تكون لقيمة الممتلكات صلة تذكر بإيراد شاغليها، فقد يكون دخل الشاغل قليلا نسبيا ولكنه قد يضطر إلى شغل منزل كبير لأن أسرته كبيرة أو لأن وضعه المهني يستوجب أن يشغل منزلا كبيرا كما هو شأن الطبيب مثلا.

وقد يختار ذو الدخل الكبير أن يشغل منزلا صغيرا وينفق الفائض من دخله في أشياء أخرى كاقتناء سيارة. وبالنسبة إلى المباني المتعلقة بالأعمال يتوقف الأمر كذلك على طبيعة المنشأة، فقد ينعدم التناسب بين ما تدره أعمال المنشأة من ربح وبين سعة المباني فلا يحتاج تاجر المجوهرات مثلا لغير حانوت صغير يعرض فيه سلعة على حين يحتاج تاجر الأخشاب إلى مكان فسيح لمباشرة عمله. وعلى أساس السعة يدفع تاجر الأخشاب ضرائب أعلى بكثير مما يدفعه تاجر المجوهرات، على الرغم من أن الأخير يحصل على إيراد أعظم مما يحصل عليه تاجر الأخشاب. ونظرا لعدم المساواة الناشئ عن الحقيقة الواقعة، وهي أن قيمة المباني المؤجرة ليس لها من الصلة بإيراد شاغلها إلا القليل، لا يمكن القول بأن الضرائب المحلية تتمشى مع قاعدة المقدرة على الدفع إلا على وجه التعميم. غير أنها من ناحية أخرى تتفق مع قاعدتي السهولة والاقتصاد.

وقد نقل قانون السلطات المحلية الصادر في إنجلترا عام ١٩٤٨ مسئولية تقويم الأملاك وتقدير الضرائب من السلطات المحلية إلى السلطة المركزية لكي يمكن فرض الضرائب على أساس موحد ثم تقدير الإعانة التي تدفعها الحكومة المركزية للسلطات المحلية بعد ذلك.

الفهرس